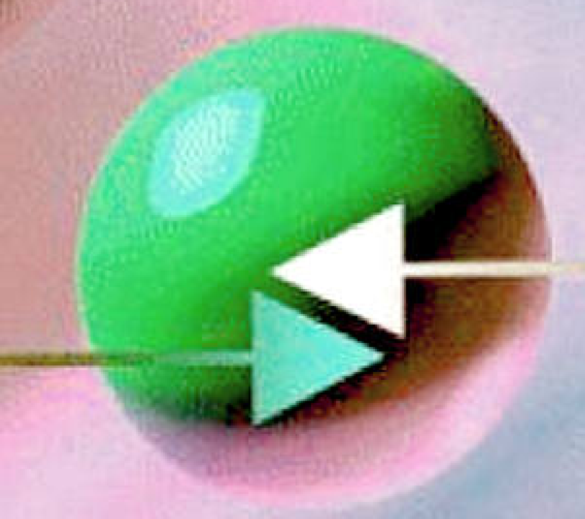
الدافعية
نظريات وتطبيقات

أ.د. مصطفى حسين باهي
د. أمينة إبراهيم شلبي





الدافعية
(نظريات وتطبيقات)

تأليف

الأستاذ الدكتور
مصطفى حسين باهي
أستاذ علم النفس الرياضى
كلية التربية الرياضية
جامعة المنيا

دكتورة
أمينة إبراهيم شلبى
مدرس علم النفس التربوى
كلية التربية النوعية
جامعة المنصورة

١٩٩٨

مركز الكتاب للنشر

الطبعة الأولى

١٩٩٩



مصر الجديدة: ٢١ شارع الخليفة المأمون - القاهرة
ت: ٢٩٠٨٢٠٣-٢٩٠٦٢٥٠-فاكس: ٢٩٠٦٢٥٠
مدينة نصر: ٧١ شارع ابن النفيس - المنطقة السادسة - ت: ٢٧٢٣٣٩٨

مقدمة

هذا كتاب عن الدافعية : نظريات وتطبيقات، ويعد إضافة جيدة للمكتبة العربية لأن الكتب التى تتناول الدوافع كموضوع مستقل قليلة.

ولقد تناول المؤلفان فى الفصل الأول من هذا الكتاب تعريف الدافعية وبينا أنواع الدوافع وعالجا نظريات ثلاث أساسية فى تناول الدافعية وهى النظرية السيكودينامية والنظرية السلوكية والنظرية الإنسانية.

وقد أفردا فصلاً لدافعية الإنجاز فحددا المفهوم وربطا بينه وبين التعلم وقدما عددا من النظريات الأساسية فى تفسيره فضلاً عن التطور التاريخى لتصوره. ولدافعية الإنجاز أهميتها فى تحقيق الفرد لذاته وفى التنمية الاجتماعية والاقتصادية.

ومن العوامل المؤثرة فى إنجاز الفرد أنماط عزوه أى تحديد العوامل التى يعتبرها الأفراد مسئولة عن نجاحهم وإخفاقهم. والتلاميذ الذين يعزون نجاحاتهم لعوامل داخلية كالجهد وإخفاقهم لعوامل خارجية كصعوبة العمل والحظ إنما يستخدمون نسقاً دافعياً للحفاظ على الأنا وسلامتها. ويعتقدون أنهم يستطيعون السيطرة على أدائهم وأن التلاميذ الذين يرجعون نجاحاتهم إلى عوامل خارجية وإخفاقاتهم إلى عوامل داخلية كثيراً ما يعتقدون بافتقارهم للقدرة على النجاح ويترتب على ذلك توقعهم للإخفاق وكثيرا ما لا يحاولون أن يعملوا ويبذلوا الجهد لتحقيق ذلك النجاح. وهذا هو موضوع الفصل الثالث.

وفى الفصل الأخير تطبيقات للدافعية فى المجال الرياضى، وفيه معالجة للدافعية والحاجات الرياضية، والدافعية وأساليب التدريب والضبط والمسئولية والضبط فى مجال الرياضة.

إن الاتجاه المعاصر فى هذا المجال هو أن الدوافع يمكن تغييرها وتعديلها على نحو نسقى، أى أننا يمكن أن ندرب الأفراد على تنمية دافعيتهم للنجاح، ويمكن

أن يتعلم التلاميذ بحيث يريدون أن يؤدوا أداء أفضل فيما يقومون به من مهام وذلك حين نساعدهم على معرفة نواحى قوتهم ونواحى ضعفهم وحين ندربهم على اختيار أهداف واقعية، وحين نتيح لهم أن يخططوا لبلوغ هذه الأهداف ونعلمهم بحيث يُقَوِّمُون عملهم. إننا إذا استطعنا ذلك فإننا نساعدهم على السيطرة على سلوكهم. والشعور بالسيطرة على السلوك جزء هام من دافعية الإنجاز. ونستطيع أن نساعدهم على تغيير أنماط عزوهم بتدريسهم استراتيجيات مراقبة الذات وتعليم الذات وتعزيزها.

والكتاب يجمع بين عمق المضمون وسلاسلة الأسلوب ووضوح العرض، فالأسلوب هو السهل الممتنع، ويمثل الكتاب عطاء يقدمه المؤلفان لدارسى علم النفس وطلابه وهم كُثّر فى تخصصات عديدة ومتنوعة.

وأدعو الله أن يجعل هذا العطاء فى ميزان حسناتهما وأن ينفع بهذا الكتاب طلاب العلم وبناة هذا المجتمع.

وعلى الله قصد السبيل،،،

د.جابر عبد الحميد جابر

جامعة القاهرة

يونيو ١٩٩٨



بسم الله الرحمن الرحيم

الفصل الأول
الدافعية وأنواعها ونظرياتها

ماهية الدافعية:

تعرف الدافعية بأنها طاقة كامنة فى الكائن الحى تعمل على استثارته ليسلك سلوكا معيناً فى العالم الخارجى، ويتم ذلك عن طريق اختيار الاستجابة المفيدة وظيفياً له فى عملية تكيفية مع بيئته الخارجية ووضع هذه الاستجابة فى مكان الأسبقية على غيرها من الاستجابات المحتملة مما ينتج عنه إشباع حاجة معينة أو الحصول على هدف معين. (سيد خير الله، ١٩٨٣).

وبدراسة الدافعية فإننا نضيف إلى فهم السلوك الإنسانى تصورنا عن الدافع المحدد للهدف الذى يضعه الفرد لنفسه وبذلك نخطو خطوة واسعة نحو فهم سلوك الفرد فى مجتمع من الأفراد يفكرون ويناضلون ويحققون ويفشلون. ويمكن القول أن سرد أفعال الفرد وما يحدث من تفاعل بين الأشخاص يتضمن سؤالين على قدر كبير من الأهمية هما:

ـ السؤال الأول: لماذا يختار الأفراد فعلاً واحداً ويرفضون الأفعال البديلة الأخرى؟.. لماذا يرفض شخص وظيفة سياسية مرموقة من أجل أن يظل معلماً؟.. ولماذا يقبل شخص آخر الانضمام إلى أحد الأحزاب دون الأحزاب الأخرى؟ فى حين يقرر شخص ثالث الإقامة فى إحدى المدن الصغيرة مفضلاً ذلك عن البقاء فى العاصمة؟

إن مثل هذه الاستفسارات تتناول اتجاه الفعل Direction of action

ـ السؤال الثانى: لماذا يصمم الناس على فعل تخيروه لمدة طويلة وربما فى مواجهة الكثير من المصاعب والعقبات. فلماذا يخاطر الجنود بالموت من أجل الدفاع عن الوطن؟، لماذا يتحمل الفرد المهالك والمصاعب من أجل مبدأ يعتنقه ويؤمن به؟

إن مثل هذه الأسئلة تتناول التشبث أو التمسك بالفعل persistence of action أو مايطلق عليه (الشدة). (سيد خير الله، ١٩٧٨).

ويعنى ما سبق أن مفهوم الدافع يستخدم لوصف ما يستحث الفرد ويوجه نشاطه، كما يستخدم هذا المفهوم بشكل عام لتفسير مايدور داخل الفرد ولايمكن ملاحظته بصوره مباشرة، وإنما يمكن استنتاجه والاستدلال عليه كديناميات تحرك سلوك الفرد وتوجهه، ومن ثم فالدافع يجمع بين وظيفتى استثارة السلوك وتوجيهه. كذلك ففى ضوء التفسيرات السابقة نستطيع تعريف مصطلح الدافعية كتكوين نفسى على أنها حالة تغير ناشئة فى نشاط الكائن الحى بالاستثارة وبالسلوك الموجه نحو تحقيق الهدف.

ويتضمن التعريف السابق ثلاثة خصائص أساسية:

١ـ تبدأ الدافعية بتغير فى نشاط الكائن الحى، وقد يشمل ذلك بعض التغيرات الفسيولوجية التى ترتبط بالدوافع الأولية مثل دافع الجوع.

٢ـ تتميز الدافعية بحالة استثارة فعالة ناشئة عن هذا التغير.

وهذه الاستثارة هى التى توجه سلوك الفرد وجهة معينة تحقق اختزال حالة التوتر الناشىء عن وجود الدافع، وتستمر حالة الاستثارة طالما لم يتم إشباع الدافع.

٣ـ تتميز الدافعية بأنها توجه السلوك نحو تحقيق الهدف (أنور االشرقاوى، ١٩٩١).

أى أن سلوك الفرد يتجه توجه ما يحقق إشباع الدافع، ولذلك فإنها تتضمن استجابات الهدف المتوقع الوصول إليه أو استجابات الهدف التوقيعية التى تهدف إلى اختزال حالة التوتر الناشئة عن وجود الدافع، أو أنها تؤدى إلى استجابات البحث عن الهدف حتى يتم اختزال حالة الدافعية.

.. وهذه الخصائص التى تتميز بها الدافعية كعملية تبدأ باستثارة النشاط وتنتهى بتحقيق الهدف تتضمن أربعة عناصر رئيسية هى:

أ ـ محددات الدافع أو استثارة الكائن الحى :

تعبر محددات الدوافع عن الحاجات الفسيولوجية التى تعتبر ضرورية لاستمرار الحياة الطبيعية للفرد كالحاجة إلى الطعام والشراب والتنفس. . إلخ وتؤثر هذه المحددات بشكل حاد ومباشر فى تشكيل السلوك وصياغته.

ب ـ حالة الدافع أو الحافز

حرمان الكائن الحى من الحاجات الفسيولوجية تزيد من شدة الدافع وتضاعف من حدة النشاط الباحث عن الإشباع لهذه الحاجة. وذلك بسبب حدوث نوع من عدم التوازن البيولوجى لدى الكائن الأمر الذى يؤدى إلى تنشيط واستثارة الكائن سعيًا وراء خفض هذا التوتر واستعادة حالة التوازن.

جـ ـ سلوك البحث عن الهدف . .

ويهدف هذا السلوك إلى خفض التوتر واستعادة الاتزان.

وفى حالة الكائن المحروم من الطعام مثلاً يكون السلوك موجهاً نحو الحصول على الطعام، كذلك فقد الطالب للاتزان المعرض نتيجة فشله فى حل إحدى المسائل الرياضية.

د ـ مرحلة تحقيق الهدف . . .

وهى مرحلة تحقيق الإشباع كأن يأكل الحيوان الجائع أو يصل الفرد لحل مسألة رياضيات صعب عليه فهمها.

هـ ـ مرحلة خفض التوتر واستعادة التوازن:

وهى تنشأ نتيجة الحصول على الهدف أو الأثر الذى يعقب تحقيق الإشباع، وهى مرحلة فى غاية الأهمية بالنسبة لتثبيت وتدعيم التعلم.

أنواع القوى الدافعة داخل الفرد:

يمكن التمييز بين نمطين من القوى الدافعة داخل كل منا:

. . النمط الإيجابى:

مثل الرغبات Wants والشهوات Desires والحاجات needs والتى ينظر إليها على أنها قوى إيجابية تدفع بالشخص نحو أشياء أو حالات معينة.

. . النمط السلبى:

مثل المخاوف Fears والمكاره Aversios والتى ينظر إليها على أنها قوى سلبية تنأى بالفرد بعيداً عن أشياء أو حالات معينة. (سيد خير الله، ١٩٨٧).

ويبدو السلوك الناتج عن كل من هذه القوى مختلفاً تماماً. وعلى كل فإن كلا النمطين من القوى له معنى متشابه وربما يكون متمايزاً، وكلاهما ينظر إليهما على أنهما القوتان الممهدتان والمعززتان للسلوك.

intiating and Smstaining Farce of behavior.

.. الدوافع والحاجات: Motives, Needs

ينشأ الدافع نتيجة وجود حاجة Need معينة لدى الكائن الحى. فوجود حالة الدافعية لدى الفرد يعنى أنه يسعى نحو إشباع بعض الحاجات المعينة التى نشأت عنها هذه الحاجة، مثل حاجاته البيولوجية من طعام أو شراب أو نوم. . إلى غير ذلك، أو كما يحدث فى مجال الحاجات الاجتماعية المكتسبة مثل الحاجة إلى تحقيق الذات، وتقدير الآخرين. . إلى غير ذلك. ولذلك فإن وجود حاجة معينة لدى الفرد تُفسر لنا الميل المستمر نسبيًا لديه والذى يدفعه إلى السلوك بطريقة معينة. ونستدل على وجود هذه الحاجة من السلوك الباحث عن الهدف فى العالم الخارجى، وخاصة عند إعاقة بعض جوانب هذا السلوك. أو عندما يتم إحباطه، أو عندما نلاحظ مقاومة الفرد لهذه العوامل المعوقة، ومثابرته فى سبيل تحقيق الهدف وإشباع الحاجة. (أنور الشرقاوى، ١٩٩١).

وتنشأ الحاجات لدى الفرد إما عن طريق التغيرات الداخلية التى ترجع لبعض العوامل البيولوجية أو الفسيولوجية، أو نتيجة بعض المثيرات الخارجية التى تظهر فى المجال المحيط بالفرد والتى نلاحظ كثيراً منها فى حالة المراحل المختلفة التى يمر بها.

أنواع الدوافع:

تصنف الدوافع إلى مجموعتين رئيسيتين هما:

أولاً . . الدوافع بيولوجيه المنشأ (الدوافع الأوليه) . .

وهذا النمط من الدوافع يعبر عن حاجات فسيولوجية أوليه وتشمل الحاجة إلى الطعام والشراب وحفظ النوع، ويترتب علي إشباعها استعادة التوازن البيولوجى للكائن الحى، وتستثير هذه الحاجات دافع الجوع ودافع العطش ودافع الجنس على الترتيب.

وتتصف هذه الدوافع بعدة خصائص منها أنها تتصف بالشدة والحدة فى طلب إشباعها، وتختزل ويزول أثرها بمجرد إشباعها، فطرية وموروثة ولا تختلف باختلاف النوع أو الإطار الثقافى، وهذه الدوافع يصعب الاعتماد عليها فى التعلم الإنسانى.

ثانياً . . الدوافع سيكلوجية المنشأ (الدوافع الثانوية) . . .

وتتمثل دوافع النمو الإنسانى وتكامل الشخصية الإنسانية. ويتم تعلمها واكتسبها من الإطار الثقافى الخاص لها. ولذلك فإن أساليب التعبير عنها وإشباعها تختلف باختلاف الإطار الثقافى والنسق القيمى للفرد ومستوى تعليمه ونسبة ذكائه وثقافته (فتحى الزيات، ١٩٩٦).

ويمكن تقسيم الدوافع سيكلوجية المنشأ إلى فئتين متمايزتين هما:

أ ـ الدوافع الداخلية الفردية. . Intrinsic Motives . . وتمثل أهم الأسس الدافعة للنشاط الذاتى التلقائى للفرد، وتقف خلف إنجازاته الأكاديمية أو المهنية العامة. فالفرد الذى يهوى القراءة من أجل متعة شخصية ذاتية

تقوم على الدافع للمعرفة والفهم يكون مدفوعاً بدافع داخلى أكثر ثباتاً وقوة لأنه يحقق لنفسه إشباعاً ذاتياً، ومن ثم فإن تأثير الدوافع الداخلية الفردية على مستوى الأداء والإنجاز الفردى يفوق تأثير الدوافع الخارجية الاجتماعية.

ويندرج تحت الدوافع الداخلية الفردية دافع حب الاستطلاع Curiosity.M ، دافع الكفاءة أو المنافسة Competence M، دافع الإنجاز .Achievement M ولعل من أهم أساليب تعبير الأفراد عن دافع المنافسة والكفاءة والدافع للإنجاز مايلى:

- أنهم يفضلون العمل على مهام تتحدى قدراتهم وبحيث تكون هذه المهام واعدة بالنجاح، ولا يقبلون المهام التى يكون النجاح فيها مؤكداً أو مستحيلاً.
- أنهم يفضلون المهام التى يقارن فيها أدائهم بأداء غيرهم، ولديهم قدرة عالية على التوفيق بين قدراتهم والمهام التى يختارونها.
- أنهم يفضلون اختيار مهام يكون لديهم قدر من الاستبصار بالنتائج المتوقعة من العمل فيها، وبمقدار الوقت و الجهد المطلوب لها. (فتحى الزيات، ١٩٩٦).

ب ـ الدوافع الخارجيه الاجتماعية. . Extrinsic Social Motives

وهى دوافع مركبة تعبر عن نفسها فى مختلف المواقف الإنسانية وهى خارجية لكونها تخضع لبواعث وحوافز تنشأ خارج الفرد كما أنها اجتماعية لأنها متعلمة ومكتسبة من المجتمع.

ومن أهم الدوافع الاجتماعية دافع أو حاجة الانتماء Need for Alfiliation وهو دافع مركب يوجه سلوك الفرد كى يكون مقبولاً كعضو فى الجماعة التى ينتمى إليها. وأن يكون محل اهتمام الآخرين وتقبلهم والحرص على إنشاء وتكوين صداقات والمحافظة عليها (فتحى الزيات، ١٩٨٨)، ودوافع القوة أو السيطرة Need for Power ويتعلق بالميل إلى السيطرة والتأثير فى الآخرين والشعور بالقوة إثبات الذات والشهرة وتولى المناصب القيادية ومقاومة تأثير الآخرين.

نظريات الدافعية:

أسفر البحث فى مجال الدافعية عن العديد من النظريات التى تحاول شرح وتفسير أسس ومكونات أنماط الدوافع التى تقف خلف مستويات النشاط الإنسانى، وقد تباينت تفسيرات أصحاب هذه النظريات نتيجة لتعدد أنماط السلوك الإنسانى، وسوف نتناول فيما يلى مناقشة المبادىء والأفكار الرئيسية لنظريات الدافعية وفقاً لترتيبها الزمنى، وهذه النظريات هى:

أولا.. نظرية التحليل النفسى Psychoanalytic Theory

شاعت هذه النظرية خلال النصف الأول من هذا القرن، وقد انصب اهتمام هذه النظرية بريادة سيجموند فرويد على فهم ومعالجة السلوك الشاذ.

وتتضمن النظرية مفهومين دافعيين هما: الاتزان البدنى أو الحيوى Homeostasis ومذهب المتعة أو اللذة Hedonism ، ويعمل الاتزان البدنى على استثارة أو تنشيط السلوك بينما يحدد مذهب المتعة اتجاه الأنشطة أو السلوك.

وقد استعار فرويد مفهوم مبدأ التوازن الحيوى من علم وظائف الأعضاء لينظر إلى الدافعية من خلاله. ويشير هذا المفهوم إلى ما يقوم به الجسم من أنشطة تعيد إليه حالته الأولى من الاتزان إذا ما تعرضت هذه الحالة إلى ما يخل بها. فمثلاً حينما تختل درجة حرارة الجسم الطبيعية بالارتفاع لسبب ما فإن ذلك يدفع الجسم إلى أن يزيد من توارد الدم بالأوعية الدموية المنتشرة تحت الجلد فتزداد كمية العرق لتخفض من درجة حرارة الجسم.

وإطار الدافعية القائم على استعارة هذا المفهوم وتطبيقه على النواحى النفسية كما هو الحال فى النواحى البيولوجية يذهب إلى أن اختلال حالة التوازن الأصلية يؤدى إلى حالة من التوتر غير مستحبة ويصبح التخفف من هذا التوتر باستعادة الحالة الأصلية من التوازن هو الدافع لقيام الفرد بأنواع السلوك المناسبة لتحقيق الهدف. (سيد خير الله ١٩٧٨)

ويؤكد مذهب المتعة على أن السعادة وتجنب الألم هما الهدفان الرئيسيان لأى

نشاط يصدر عن الكائن الحى ، والفرد السعيد هو الذى يكون فى حالة توازن تام ومشبع . (فتحى الزيات، ١٩٩٦).

ويرى فرويد أن مفتاح استثارة وضبط السلوك يتمثل فى الهو أو الهى والأنا والأنا الأعلى. حيث يُقصد بالهو أو الهى Id مظهر الشخصية والسلوك المحكومان بالدوافع الغريزية الضرورية للبقاء. بينما تنشط الأنا Ego لتمكن الفرد من التعامل مع الواقع بوعى شعورى، وتتوافق الهو والأنا بواسطة الأنا الأعلى Super Ego وتمثل الضمير أو النظام القيمى الذى يوجه سلوك الفرد لأن يكون مقبول اجتماعياً وأخلاقياً.

كذلك فأحد المفاهيم الرئيسية فى نظرية فرويد هى الدافع اللاشعورى Unconscious Motive الذى يفسر لماذا لا يستطيع الناس فهم ما يسلكون على النحو الذى يسلكون، فضلاً عن أنهم فى معظم الأحيان يكونون غير قادرين على التعرف على الدوافع الحقيقية التى تكمن وراء سلوكهم بفعل الكبت Repression ذلك النشاط العقلى الذى يودع الدوافع أو الأفكار فى اللاشعور كوسيلة أو حيلة دفاعية لتجنب التعامل معها على مستوى الشعور.

وتؤكد هذه النظرية على خبرات الطفولة ومالها من أثر كبير على الدافعية وعلى شخصية الفرد طوال مراحل حياته، ومدى ما يكبته الفرد من دوافع مع احتفاظه بها على مستوى اللاشعور فتؤثر فى كافه أنماط السلوك الصادرة عنه فى الكبر والتى قد تتطور فى التغير عنها إلى صورة مدمرة للفرد أو للمجتمع.

ثانيا..نظريات الحافز- الباعث Drive - Incentive Theories

يعتبر كلارك هَل من رواد هذه النظريات والتى تقوم على افتراض مؤداه «أنه عندما تستثار الحالة الداخلية للحافز يصبح الفرد مدفوعاً للقيام بالسلوك الذى يقود إلى تحقيق الهدف الذى يعمل على تخفيض شدة الحافز.

وقد عرّف هَل الحاجة على أنها الحالة التى تتطلب نوع النشاط لإشباعها، والحاجة تسبق النشاط وبالتالى فهى التى تستثير أو تدفع السلوك أو النشاط الذى يعمل على تخفيض هذه الحاجة أو إشباعها.

والحافز فى نظرية هَل متغير وسيط بين المعاناه التى تستثيرها الحاجة والسلوك الخافض أو المشبع للحاجة أو الاستجابة التى تحقق الهدف والتى تعمل على اختزال الحاجة (فتحى الزيات، ١٩٩٦).

أما الحاجة فهى متغير مستقل وهى التى تحدد الحافز إلى جانب بعض المتغيرات الأخرى. ويوضح الشكل التالى العلاقة بين الحاجة والحافز والسلوك:

حالة المثير الدافعى ← الحاجة ← الحافز ← السلوك ← اختزال الحاجة.

(الحرمان- الجوع) (الطعام) (متغير وسيط) (الاستجابة) (الإشباع)

النظرية الإنسانية فى الدوافع:

اشتهر سكينر (١٩٣٨) بأبحاثه عن الحمام، وأكد فيها على عنصرين رئيسيين يتحكما فى عملية التعلم من خلال نظريته وهما (البيئة - الوسيلة) وركز على مكافأة الاستجابة لتقويمها ذاتها وزيادة احتمال حدوثها فى المستقبل.

وسميت نظرية سكينر بالاشتراط الفعال وتشير عبارة فعّال إلى مجموعة من الأفعال التى تشكل الاستجابة. فتصبح العبارة حقيقة أن الفرد يمكن من خلال البيئة ولهذا يفرز نتائج... فمن السلوكيات التى يُعبِّر عنها الحيوان أو الإنسان يجعل «الاشتراط الفعّال» استجابة معينة أكثر احتمالاً فقد اعتقد سكينر بأنه إذا أمكن السيطرة على البيئة أمكنه التنبؤ بالاستجابة أو تكيف السلوك بدقة.

كما أنه لم يكن مهتماً «بالذات الداخلية» أو الأهداف الشخصية، فلقد كان يذكر ببساطة أنه عن طريق السيطرة على المثيرات يمكنك السيطرة على الاستجابات فليس هناك قانون التأثير لأنه - كما فى رأى سكينر - ليس من الضرورى للشخص أن يعرف نتائج الاستجابة.

ووضع سكينر اختلافاً بين النسيان والانطفاء. فالنسيان هو الفقد التدريجى للاستجابة على فترة زمنية طويلة، فى حين أن الانطفاء يستلزم تكرار الاستجابة بدون تقديم أى مكافأة.

ثالثا..نظريات الحاجات - الدوافع..

يتميز السلوك الإنسانى عن الحيوانى بأنه متعدد الجوانب، مختلف المظاهر مما ينشأ عنه اختلاف أساليب إشباع الحاجات وتعددها. وقد تناول العديد من علماء النفس الحاجات الإنسانية تصنيفات مختلفة، على الرغم من وجود مجموعة حاجات تعتبر عامة لدى جميع الأفراد، وقد يكون الاختلاف بينهم فى عدد الحاجات أو فى نوعها أو تعريف هذه الحاجات.

وقد صنف كرونباك Cronbach ١٩٧٧ الحاجات تصنيفاً خماسياً هو الحاجة إلى الحب، الحاجة إلى علاقات الأمن مع السلطة، الحاجة إلى مرافقة الأقران، الحاجة إلى الاستقلال الذاتى، وأخيراً الحاجة إلى الاقتدار واحترام الذات (أنور الشرقاوى ١٩٩٧) ويشير كرونباك إلى أن هذه الحاجات هى أكثر الحاجات ارتباطاً بمواقف التعلم لأنها تعتبر مصادر للدافعية الإيجابية. وتظهر بصورة واضحة من خلال العمل مع الجماعة.

ووضع ماسلو Maslow نظاماً هرمياً سباعياً للحاجات معبراً عنه بتاريخ الفرد فى إشباع رغباته، وقد افترض بأنه حسب النظام الأتى- تنمو رغبات الإنسان تتابعياً حسب الترتيب التصاعدى التالى بادئا بالرغبات الأدنى إلى الرغبات الأعلى، كذلك فإن هذا النظام يقوم على أساس الأهمية النسبية لإشباع الحاجات التى فى المستوى الأعلى من السلم الهرمى لا تظهر أو تتكون حتى يتم إشباع الحاجات التى فى القاعدة بحد معين يمكن الحاجات التى فى المستويات التالية من الظهور. وهذا النظام يتكون من الحاجات التالية:

١- الحاجات الفسيولوجية Physiological Needs

يحتاج الجسم للحفاظ على حياة الكائن الحى واستمرار بقاؤه أن تقوم أجهزته وأعضاؤه بوظائف الحياة المختلفة، وعدم قيام الجسم بأى وظيفة من هذه الوظائف يؤدى إلى عدم الاتزان وعندما يتيسر للفرد إشباع هذه الحاجات الفسيولوجية فى الوقت وبالشكل المناسب له فإن دافعيته تتحرر من سيطرة هذه الحاجات

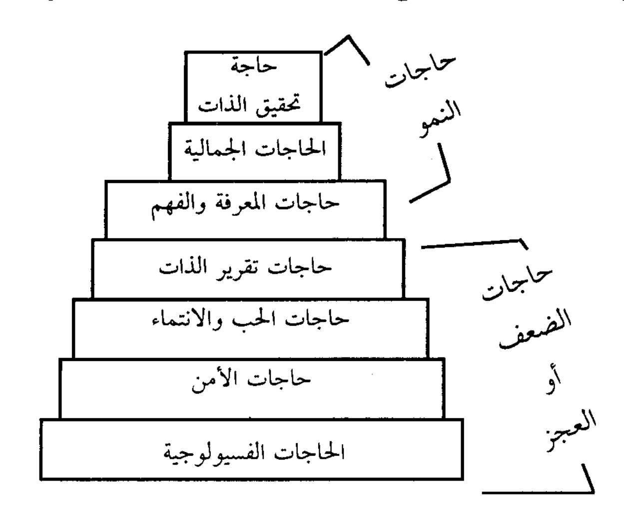
الفسيولوجية لتخضع لسيطرة غيرها من الحاجات ويتم هذا التحرر من سيطرة الحاجات الفسيولوجية والخضوع لسيطرة الحاجات الأخرى بصورة متداخلة حيث يتزايد تأثير الحاجات الأخرى كلما تناقص تأثير الحاجات الفسيولوجية على دافعية الفرد. ومن الجدير بالذكر أن الذين تعودوا إشباع هذا النوع من الحاجات الأساسية تتحرر دافعيتهم منها حتى ولو تعرضوا لبعض الحرمان منها، بينما تسيطر هذه الحاجات دائماً وتحجب ماعداها بالنسبة لمن تعودوا الحرمان منها حتى عندما يتوافر لهم إشباعها.

٢- حاجات الشعور بالأمان Safety needs

وتظهر حاجات الأمن لدى الأطفال بوضوح فى تجنبهم التعرض لمواقف الخطر المدركة على اختلاف أشكالها، وكذلك ابتعادهم عن المواقف غير المألوفة والغريبة بالنسبة لهم والتى ينشأ عنها استجابات الشعور بالخطر والاضطراب. ونلاحظ هذه الحاجات بوضوح عند الكبار فى الشعور بالخطر مثل الحروب أو الأمراض... إلى غير ذلك.

٣- حاجات الحب والانتماء Love and Belongin Needs

يمكن وصف حاجات الحب والانتماء بأنها الرغبة أو الحاجة إلى علاقات الحنان والحب والارتباط بالناس أو الجماعات. وأن يجد الفرد تقبلاً من الجماعة



وتتضح هذه الحاجة عندما يعبر الفرد عن افتقاده للأصدقاء أو الزوجة أو الزوج أو الأطفال، ويؤثر عدم إشباع هذه الحاجة لدى البعض إلى الشعور بالعزلة والقلق المرتبط بالوحدة والتباعد بين الفرد والناس.

٤- حاجات تقدير الذات Self-Esteem Needs

ويقصد بها تلك الحاجات التى يؤدى إشباع أى منها لدى الفرد إلى الشعور بالتمايز عن الغير، وحصيلة ما يصل إليه الفرد من نجاح أوفشل خلال خبرات حياته هى التى تحدد شدة أو ضعف هذه الحاجات لديه. وتتخذ فاعلية هذه الحاجة فى توجيه سلوك الفرد مظاهر متفاوتة تبعاً لدرجة تلك الفاعلية. فتؤدى شدة الفاعلية لهذه الحاجة إلى أن يعمل الفرد على تخطى ما أمامه من عقبات للوصول إلى المستوى الذى ينشده لنفسه ويسعى إلى الأعمال التى تتطلب الابتكار والتجديد والمنافسة والتى تشكل تحدياً مناسباً لقدراته، ومن جهه أخرى فإن الإحباط بالنسبة لهذه الحاجة يؤدى إلى عدم الثقة بالنفس والشعور بالضعف والهوان وقلة الحيلة والشعور بالنقص.

٥- حاجات الفهم والمعرفة.. Needs to Know and Understand

وهى أولى حاجات النمو، ويؤكد ماسلو أنه لم يكن متأكداً أن حاجات المعرفة والفهم لها أثرها على استثارة السلوك لدى جميع أفراد الجنس الإنسانى شأنها شأن حاجات العجز الأربعة السابقة، وعلى هذا فحاجات مثل حب الاستطلاع والاكتشاف والرغبة فى اكتساب وتعلم المعرفة ليست موجودة فى جميع الأفراد. وإن وجدت هذه الحاجة بصورة قوية فإنها تكون مصحوبة بالرغبة فى الترتيب والتصنيف والتنظيم والتحليل وإدراك العلاقات.

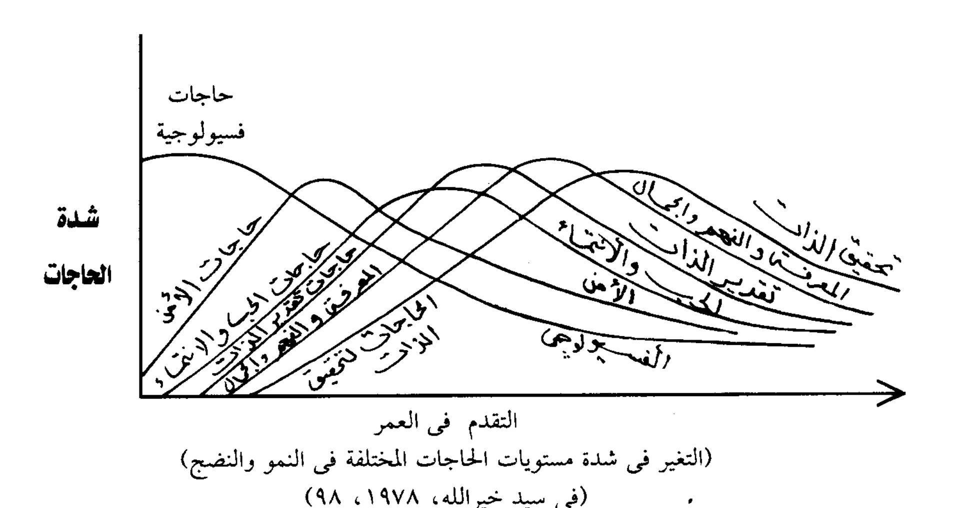
٦- الحاجات الجمالية: Aesthetic Needs

وهى أقل الحاجات وضوحاً فى التنظيم الهرمى لماسلو، وهى توجد لدى بعض الأفراد وتنبثق عن سعى الفرد وتشوقه للنواحى الجمالية المتعلقة بذاته، ويدلل ماسلو على ذلك بأن الأطفال الأصحاء يبدون أكثر جمالاً (فتحى الزيات، ١٩٩٦).

٧- حاجات تحقيق الذات Self- Actualization

وتعنى حاجة الفرد إلى إثبات وجوده فى وسط الجماعة التى يعمل معها أو فى وسط الأسرة أو بين الأقران. بمعنى أن يحقق الفرد وجوده فى المجتمع الخارجى بالصورة التى يرى فيها ذاته، وما تتميز من خصائص معينة، وإشباع هذه الحاجات لدى الأفراد يأخذ أساليب مختلفة لاختلاف الاهتمامات والميول لديهم. ولذلك تعتبر الحاجة إلى تحقيق الذات من الحاجات الرئيسية التى تقوم عليها الصحة النفسية للأفراد.

ويرى ماسلو فى هذا الترتيب التتابعى للحاجات أن المستويات المتتالية للحاجات تظهر تباعاً وتحتل مكانها كلما تقدم الفرد فى النمو والنضج. فالمستوى الأول من الحاجات الفسيولوجية يظهر مع بداية الحياة ويحتل مكان الصدارة فى الدافعية ثم لا تلبث المستويات التالية من الحاجات فى الظهور على التوالى وتكتسب الصدارة واحداً بعد الآخر حتى نصل إلى مستوى تحقيق الذات لدى الفرد الناضج متصدراً دوافعه بينما تكون المستويات السابقة على التوالى أقل تأثيراً فى دافعية الفرد. ويتضح ذلك من الشكل (١) حيث يبين التغير فى شدة مستويات الحاجات المختلفة مع تقدم الفرد فى النمو والنضج.



(التغير فى شدة مستويات الحاجات المختلفة فى النمو والنضج)

(فى سيد خيرالله، ١٩٧٨، ٩٨)

ويلاحظ من هذا الشكل أن الحاجات الفسيولوجية هى المتصدرة للدوافع فى بدايه الحياة بينما تحقيق الذات هو المتصدر عند النضج، كذلك فإن الحاجات التى يتم إشباعها كلية تكشف تماماً عن التأثير فى دافعية الفرد.

الفصل الثانى

دافعية الإنجاز
Achivement Motivation

مقدمة:

يكاد يجمع علماء النفس على أنه يمكن تفسير معظم أنماط السلوك الإنسانى من خلال إحدى المكونات الدافعية الهامة وهى الحاجة أو الدافع للإنجاز.

فيرى علماء النفس أن الدافع للإنجاز ليس من الشروط الضرورية لبدء التعلم والعمل فحسب، بل إنه ضرورى للاحتفاظ باهتمام الفرد وزيادة جهده، بحيث يؤدى إلى تركيز الانتباه وتأخير الشعور بالتعب فيزيد الإنتاج، كما رأوا أن الدافع للإنجاز يكون مصدر هام من مصادر تباين التحصيل الدراسى لدى الطلاب، فقد يغير الدافع طالباً فاشلاً فيجعله متفوقاً، وقد يكون الافتقار للدافع سبباً وراء رسوب طالب أخر، بينما يجعل الدافع طالباً ثالث يؤدى عمله بنجاح (أمينة شلبى، ١٩٩٣).

ولعل من أهم عوامل ضعف التوجه الإنجازى فى مجتمعنا حالياً أن كثيراً من أشكال النجاح تبدو من نمط النجاح الذى تسهم فيه جهود الآخرين وشخصياتهم، وليس النجاح الذاتى مما يؤصل الاعتقاد بعدم الاستقلالية وعدم الشعور بالكفاءة الذاتية أو التعويل على الجهد الذاتى والدافعية الداخلية وهذا ما يجعل المرء بحاجة دائمة للدعم من الآخرين أكثر من حصوله على دعم من ذاته وقدراته، حيث إنه من المفترض أن المشاعر المصاحبة للنجاح والفشل طبقاً لإدراك الفرد لسبب نجاحه أو فشله تؤثر بشكل فعال فى استمرارية أو إضعاف دافعية الإنجاز لديه. (حسن على، ١٩٨٩).

ويعنى ما سبق تأثير الدافع للإنجاز لدى الفرد بمستوى تدعيم المجتمع للإنجاز الفردى، القائم على توظيف الفرد لطاقاته وإمكانياته وبمدى تدعيمه- أى المجتمع-للإنجاز القائم على الآخرين، ومن الطبيعى أن كلاً من الاتجاهين يفرز أنماطاً مختلفة من السلوك، ومناخاً اقتصادياً واجتماعياً مختلفاً، ومعنى ذلك أن السياق الاجتماعى يؤثر بشكل كبير على النسق القيمى للفرد والذى يؤثر بدوره على التوجه الإنجازى له. وقد توصلت دراسات عديدة إلى إسهام قيمه الفرد فى تفسير التباين الكلى للإنجاز المدرسى، كما أنها تعتبر عاملاً محدداً للعلاقة المدركة بين الأسباب والنتائج والتفسيرات السببية للنجاح والفشل (فتحى الزيات، ١٩٨٩).

وهناك العديد من النظريات التى تناولت تفسير الضبط الذاتى للأنشطة الانفعالية والمعرفية التى تصدر عن الفرد، حيث تختلف هذه الأنشطة باختلاف تفسير الفرد لموقفه منها ودوره فيها، بمعنى أن نوع أنشطة الفرد ودرجة إقباله على ممارسة هذه الأنشطة داله لما يتكون لديه من اعتقاد أو قناعات بأهمية دوره فى نتائجها وحجم هذا الدور (فتحى الزيات، ١٩٩٦)

ويرتبط الضبط الذاتى بمفهوم وجهه الضبط Locus of Control وهو يعنى فى هذا الموضع ميل الفرد إلى عزو نتائج الأحداث المتضمنة لخبرات النجاح أو الفشل إلى العوامل الذاتية أو الشخصية مثل القدرة الذاتية أو المهارة والجهد، أو إلى العوامل البيئية الخارجية مثل الحظ أو الصدفة أو صعوبة المهمة. ومن أكثر المفاهيم ارتباطاً بفكرة الضبط الذاتى مفهوم دافعية الإنجاز Achievement Motivation والذى نتناوله فى الصفحات التالية من حيث تعريفه وأهم النظريات المفسره له:

تعريف الدافع للإنجاز:

يرجع الفضل إلى موراى Murray ١٩٣٨ فى بدء تحديد مفهوم الحاجة إلى الإنجاز Need of achievement وإرساء الأسس التى يمكن أن تستخدم فى قياسه، وقد عرف موراى الدافع للإنجاز باعتباره حرص الفرد على تحقيق الأشياء التى يراها الآخرون صعبة، السيطرة على البيئة الفيزيقية والاجتماعية، التحكم فى

الأفكار وحسن تناولها وتنظيمها، سرعه الأداء، الاستقلالية، التغلب على العقبات وبلوغ معايير الامتياز، التفوق على الذات ومنافسة الآخرين والتفوق عليهم، والاعتزاز بالذات وتقديرها بالممارسة الناجحة للقدرة. (Weiner, 1980) ويرى موراى أن الأشياء التى يمكن أن تشبع هذا الدافع تتنوع وتختلف ما بين القيام بأبسط الأعمال والقيام بالأعمال العظيمة كاكتشاف أحد الكواكب أو النجوم (زكريا الشربينى، ١٩٨١).

ويُعرف ماكليلاند McClelland الدافع للإنجاز بأنه الأداء فى ضوء مستوى محدد من الامتياز والتفوق أو هو ببساطة الرغبة فى النجاح.

بينما يعرفه أتكنسون Atkinson, 1964 بأنه استعداد ثابت نسبياً فى الشخصية، يحدد مدى سعى الفرد ومثابرته فى سبيل تحقيق أو بلوغ نجاح، يترتب عليه نوع من الإشباع وذلك فى المواقف التى تتضمن تقييم الأداء فى ضوء مستوى محدد للامتياز.

فى حين يرى فرنون Vernon ١٩٧٣ أن دافعية الإنجاز ترتبط بأهداف محددة وبشكل عام يتضمن السلوك المنجز للنشاط الذى يتجه مباشرة نحو الاحتفاظ بمستويات معينة من الامتياز والتفوق العقلى كما يتضمن الإنجاز منافسة الآخرين (أبو المجد ابراهيم، ١٩٨٧).

أما فرجسون Ferguson ١٩٧٦ فيعرفه على أساس أنه النضال من أجل الامتياز للحصول على أعلى المستويات فى المهام المختلفة وفيه يتميز الأداء بالنجاح أو الفشل، وأن دافعية الإنجاز تتجه مباشرة نحو تحقيق الأهداف.

(محمد المرسى إسماعيل، ١٩٨٤).

وينظر جونسون ١٩٦٩، Johnson للدافعية على أنها ميل أو نزوع لبذل الجهد لتحقيق الأهداف، بينما يرى جاج وبرلز Gage & Berliner, 1984 أن الدافعية مفهوم يستخدم لوصف ما ينشط الفرد أو يستحثه أو يدفعه وما يوجه نشاطه.

كذلك يُعرف فاروق عبد الفتاح، ١٩٨٧ دافعية الإنجاز على أنها الرغبة المستمرة للسعى إلى النجاح، وإنجاز أعمال صعبة والتغلب على العقبات بكفاءة وبأقل قدر ممكن من الجهد والوقت وبأفضل مستوى من الأداء.

ويشتق فتحى الزيات، ١٩٩٦ تعريفاً لدافعية الإنجاز من نظرية أتكنسون حيث يعرفها على أنها دافع مركب، يوجه سلوك الفرد كى يكون ناجحاً فى الأنشطة التى تعتبر معايير للامتياز، والتى تكون معايير النجاح والفشل فيها واضحة ومحددة. ومن أمثلة ذلك: الأنشطة التنافسية سواء كانت أنشطة معرفية كالامتياز فى التحصيل أو الذكاء أو الابتكار أو أنشطة حركية كالألعاب الرياضية الفردية أو أنشطة اجتماعية كالقيادة أو الزعامة.

كذلك فإن دافعية الإنجاز هى المحصلة النهائية للعلاقة بين دوافع النجاح ودوافع تجنب الفشل والتفاعل بينهما حيث:

.. دوافع النجاح هى تلك الدوافع التى توجه سلوك الفرد لتوظيف إمكانياته فى التعامل بكفاءة وإيجابية لتحقيق النجاح، وتبدو فى المغامرة ومواجهة الصعاب، تنوع الاهتمامات، الثقة بالنفس، والإحساس بالمقدرة، المنافسة، الاستقلال، وتمثل هذه الدوافع دوافع إقدام لدى الفرد.

.. دوافع تجنب الفشل هى تلك الدوافع التى تستثير قلق الفرد حول نتائج إقدامه على معالجة الأنشطة المختلفة، وتبدو فى الخوف من الفشل، ضعف ثقة الفرد بقدراته ومعلوماته، القلق المرتبط ببدء العمل والنشاط، القلق المرتبط بالمستقبل وتمثل هذه دوافع إحجام لدى الفرد. وفى مجال الإنجاز الرياضى يعرف علاوى، ١٩٩٨ دافعية الإنجاز على أنها استعداد الفرد للتنافس فى موقف من مواقف الإنجاز فى ضوء معيار أو مستوى معين من معايير أو مستويات الامتياز، وكذلك الرغبة فى الكفاح والنضال للتفوق فى مواقف الإنجاز التى ينتج عنها نوع معين من النشاط والفاعلية والمثابرة.

ويفرق علاوى، ١٩٩٨ بين نوعين من الدافعية المرتبطة بالرياضة دافعية

خارجية Extrinsic motivation ويقصد بها الحالات الخارجية غير النابعة من داخل الفرد نفسه والتى تثير وتوجه السلوك نحو الممارسة الرياضية أو الأداء الرياضى. كما يدخل فى نطاقها مختلف الوسائل التى تعمل على تحقيق هدف خارجى كالحصول على المكاسب المادية أو المعنوية أو التشجيع والتدعيم الخارجى. والدافعية الداخلية Intrinsic mativation ويقصد بها الحالات الداخلية النابعة من داخل الفرد نفسه والتى تشبعها الممارسة الرياضية أو الأداء الرياضى كهدف فى حد ذاته أو كقيمة فى حد ذاتها. وتتمثل الدافعية الداخلية فى المجال الرياضى فى دوافع إنجاز النجاح التى تدفع اللاعب للإقبال نحو أنشطة ممتعة أو مشوقة تدفعه لتحقيق أهدافه.

فى حين يقصد بدوافع تجنب الفشل أنها تكوين نفسى يرتبط بالخوف من الفشل والذى يتمثل فى التوقع السلبى لمستوى الأداء وعدم الإجادة فى الأداء عند المنافسة، والوعى الشعورى بانفعالات غير سارة، وتوقع العواقب السيئة للفشل فى المنافسة أو الهزيمة، الأمر الذى قد يؤدى باللاعب إلى الإحجام عن مواقف المنافسة والإنجاز ومحاولة تجنبها.

دافعية الإنجاز والتعلم:

إذا نظرنا إلى علاقة الدوافع عامة والدافع للإنجاز خاصة من حيث العملية التربوية فإننا نجد المربين قد اعتقدوا لفترة طويلة أن الثواب والعقاب لهما قدر من الكفاءة فى استثارة الدوافع وفى ذلك يذكر هكسلى Huxley ان المهم هو دفع التلاميذ إلى القيام ببعض المجهود العقلى تجاه التعلم ولكن السؤال الذى يتبادر إلى الذهن هنا هو كيف ندفع الأطفال لمحاولة التعلم؟ إن الإنسان يتعلم إذا أراد أن يتعلم وكان له القدرة على التعلم وسنحت له الفرصة للتعلم وقدم له النصح والإرشاد، غير أن القدرة والفرصة والإرشاد لا فائدة لها إذا لم يكن لدى المتعلم ما يدفعه إلى التعلم، فالدافع شرط ضرورى لكل متعلم وكلما كان هذا الدافع قويا زادت فاعلية المتعلم أى مثابرته على التعلم والاهتمام به، وقد أثبتت العديد

من الدراسات أن الدافع للإنجاز مصدر لإحداث تغير كبير فى تحصيل المتعلم كما أنه مصدر لاختلاف المتعلمين المختلفين فقد يغير الدافع طالبًا فاشلاً فيجعله متفوقاً، وقد يكون الافتقار إلى الدافع سبب رسوب طالب ذكى بينما يجعل طالب آخر أقل مقدرة بكثير يؤدى هذا العمل بنجاح.

وعندما أجريت الدراسات على عينات من مجموعات من الأطفال متكافئة فى القدرة ومختلفة فى مستوى الإنجاز وجد أن المجموعة ذات دافع الإنجاز المرتفع كان أداؤها أفضل من أداء المجموعة الأخرى فى اختبارات السرعة فى اللغة والحساب وحل المشكلات وأنها كانت أكثر مثابرة وأكثر ميلاً للوصول إلى حلول للمواقف التى تتطلب حل المشكلة، والاستمرار فى العمل والاجتهاد فيه حتى فى حالة عدم وجود ضغط خارجى أو مراقبة. وبتتبع أفراد مجموعة دافع الإنجاز المرتفع وجد أنهم حققوا مستويات نجاح مرتفعة فى المرحلتين الثانوية والجامعية، كما وجد أنهم يميلون إلى احتلال مراكز مرموقة فى المجتمع ويرتقون فوق أصولهم الأسرية.

وفى دراسة جادزيلا وزملائه Gadzella, etal, 1976 بعنوان «العلاقات بين عادات الدراسة والاتجاهات ووجهة الضبط ودافعية الإنجاز والتحصيل الدراسى» على ١٢٠ من دارسى علم النفس بالجامعة منهم ٣٩ ذكوراً، ٨١ إناثاً توصل إلى ارتباط دوافع النجاح بالتحصيل الدراسى العالى ووجهة الضبط الداخلية والعادات الدراسية المرغوبة والاتجاهات الموجبة نحو الدراسة وكانت جميع ارتباطاتها بهذه المتغيرات دالة إحصائيًا عند مستويات مابين ٠,٠٥ , ٠,٠١.

كما توصل بروليك وبريك Prociuk & Breck ١٩٧٤ إلى أن الأفراد الذين عزوا درجاتهم فى المقررات التى يدرسونها إلى القدرة والجهد عكسوا عادات دراسية فعالة واتجاهات موجبة نحو الدراسة كما كان تحصيلهم الدراسى أعلى من الأفراد الذى عزوا درجاتهم فى المقررات التى يدرسونها إلى الآخرين (المدرسين) والصعوبة أو عوامل الصدفة بفروق دالة إحصائيًا (إبراهيم جيد جبره، ١٩٨٨).

كذلك أظهرت الدراسات التجريبية أنه إذا كان لدينا مجموعتان من الأفراد متساويتان فى الذكاء، ولكن إحداهما مرتفعة فى الدافع للإنجاز والآخرى منخفضة فى هذا الدافع فإن المجموعة المرتفعة فى الدافع للإنجاز تحصل على درجات أفضل فى الاختبارات المدرسية أو الجامعية أى أن الطلاب الذين يحصلون على تقديرات مرتفعة فى الجامعة يكون لديهم عادة دافع قوى للإنجاز مادامت القدرات اللازمة لذلك متوفرة.

ويؤكد مورجان Morgan هذه النتيجة بقوله: فى الدراسات العديدة التى نشرت عن العلاقة بين الأداء والدافع للإنجاز توجد علاقة ارتباطية جيدة بين هذين المتغيرين سواء فى الأعمال المدرسية أو فى الأعمال التجريبية وأن الأفراد مرتفعى الدافع للإنجاز يؤدون أعمالهم بصورة أفضل من منخفضى الدافع للإنجاز.

وعلل ذلك بأن هذه النتيجة متوقعة ويجب أن تكون كذلك لأن الدافع للإنجاز القوى يدفع الأفراد إلى زيادة معارفهم ومهاراتهم حتى يصبحوا بارعين فى أعمالهم فيتعلموا بطريقة أسرع ويؤدوا أعمالهم فى وقت أقل من غيرهم.

وجدير بالذكر أن الدافع للإنجاز ليس من الشروط الضرورية لبدء التعلم فحسب بل أنه ضرورى للاحتفاظ باهتمام المتعلم وزيادة جهده وهناك العديد من البحوث التى توصلت إلى أن الدافع لا يزيد من الرغبة فى زيادة العمل والإنتاج فحسب ولكنه يزيد من القدرة على زيادة الإنتاج أيضًا فالدافع القوى غالبًا ما يؤدى إلى تركيز الانتباه وتأخير ظهور التعب فينجم عن ذلك فى الإنتاج.

..النظريات المفسرة لدافعية الإنجاز:

يرجع الفضل إلى موراى Murray فى إدخال مفهوم الحاجة إلى الإنجاز إلى التراث النفسى. فبالإضافة لتعريفه السابق فقد أضاف مفاهيم أخرى ليوضح ما يقصده بالحاجة إلى الإنجاز وهى الرغبات والتأثيرات Desires and Effects والأفعال Actions، الاندماجات والتفريعات Fusions and subsidiation فمن

حيث الرغبات والتأثيرات فتتحدد بالحاجة إلى الإنجاز على أنها رغبة الفرد فى أن يتم شيئاً صعباً، وأن يتمكن من الموضوعات أو الأشياء الفيزيقيه أو الأفكار، وأن يتناولها وينظمها بحيث يفعل ذلك بسرعه واستقلالية قدر الإمكان. (Weiner, 1980) وأن يتغلب على ما يصادفه من عقبات، ويحقق مستوى عالياً وأن يُعتبر نقطه قوة لا ضعف ويمكن للعاملين معه أن يعترفوا به ويقدروا ذاته من خلال الممارسة الناجحة لما لديه من مواهب، ومن حيث الأفعال فإن الحاجة للإنجاز تتحدد على أنها حرص الفرد على أن يقوم بجهود مستمرة ومتكررة للوصول للشيء الصعب، وأن يعمل بغرض واحد، نحو هدف عال أو بعيد، وأن يستمتع بالتنافس وأن يمارس قوة الإرادة.

أما من حيث الإندماجات والتفريعات فيرى موراى أن الحاجة للإنجاز يمكن أن تندمج فعلاً مع أى حاجة أخرى، وهو يعتقد أن الحاجة للإنجاز تندرج تحت حاجة أكبر هى الحاجة إلى التفوق (زكريا الشربينى، ١٩٨١).

وأيده فى ذلك يونج Young حينما ذكر أن الحاجة إلى التفوق يتفرع منها ثلاث حاجات هى: الحاجة للإنجاز، والحاجة إلى المركز الاجتماعى، والحاجة إلى الاستعراض(نبيل صادق، ١٩٩٠).

ويرى موراى أن سُبل إشباع الحاجة إلى الإنجاز تتحدد على حسب نوع الاهتمام أو الميل، فالحاجة إلى الإنجاز فى المجال العقلى مثلاً تكون على هيئة رغبة فى الامتياز العقلى، والحاجة للإنجاز فى المجال الرياضى تكون على هيئة رغبة فى الامتياز الرياضى.. وهكذا..

.. ويتضح من منظور موراى للدافعية ما يأتى:

١- التأكد على أهمية البيئة الاجتماعية التى يعيش فيها الفرد من حيث توفيرها للفرص التى يستطيع الفرد من خلالها إشباع هذه الحاجة ويظهر هذا فى ذكره أن سُبل إشباع الحاجة الى الإنجاز تتحدد على حسب نوعية الميل أو الاهتمام.

٢- التأكيد على أن للبيئة الاجتماعية دوراً فعالاً فى استثارة الحاجة للإنجاز، فهو يؤكد على الدافعية المستثارة، وأن الفرد لابد وأن يستثار فى وجود الآخرين ليتفوق.

٣- إهتمامه بقياس دافع الإنجاز حيث وضع أساسيات اختبار تفهم الموضوع Thematic Apperceptive Test (TAT). فقد قرر أن الغرض من هذا الاختبار هو استثارة الإبداع الأدبى، وبالتالى استدعاء الخيالات التى تكشف عن العقد المستترة واللاشعورية.

ويرجع الفضل فى الدراسات المنظمة فى مجال دافعية الإنجاز ومحاولة تأصيل البحث فيه وبلورة نظرية خاصه به إلى ماكليلاند. ويطلق ماكليلاند علىّ تصوره أنها نموذج الاستثارة الانفعالية Affective Arousal Mood وهو يعتبر كل الدافعيات بما فيها من حوافز الجوع أموراً متعلمة، ويتفق مفهوم الدافع للإنجاز لدى ماكليلاند مع تصور أتكنسون حيث يرى أنه استعداد ثابت نسبياً فى شخصية الفرد، يحدد مدى سعيه ومثابرته فى سبيل تحقيق أو بلوغ نجاح يترتب عليه نوع من الإشباع، وذلك فى المواقف التى تتضمن تقييم الأداء فى ضوء مستوى محدد للامتياز (MaCleland, 1961)

ويذكر ماكليلاند أن الأفراد المنجزين مستعدون للتعلم بدرجه أسرع، وإلى العمل على نحو أفضل، وإلى تبنى مستويات مرتفعه من الطموح، والميل إلى إدراك العالم من زوايا مختلفة، ويفسر ذلك بخضوع الفرد للتدريب على الاستقلال.

وقد أوضح ماكليلاند أن الفروق الفردية فى قوة الدافع للإنجاز كما تقاس بمقياس التات (TAT) تتوقف على البيئة وخاصة حينما تؤدى أساليب التربية للأطفال إلى تدعيم الاستقلالية والاعتماد على الذات (أبو المجد إبراهيم، ١٩٨٧) وقد تركز اهتمام ماكليلاند فى النهاية على التجريب للوصول إلى أفضل الطرق لقياس الدافع للإنجاز وقد استخدم الطرق الاسقاطية Projective للتمييز

بين المستويات المختلفة للحاجة للإنجاز ويرى أنه إذا استطعنا أن نحدد صفات الشخص عالى الإنجاز أمكن لنا استخدام هذه المعرفة فى تنمية أو استثارة بعض هذه الصفات فى الأفراد الأقل اتجاهاً إلى الإنجاز عن طريق إعداد برامج تدريبية ملائمة لهم، غايتها القصوى تحسين دافعية الإنجاز لديهم.

وقد سعى ماكليلاند إلى الربط بين تأثير الدافعية على مستوى الفرد وتأثيرها على مستوى المجتمع بحيث ذهب إلى القول بأن الأشخاص ذوى الحاجة المرتفعة للإنجاز لديهم الحافز اللازم للثراء الاقتصادى، سواء بالنسبة لأنفسهم أو للمجتمع.

أى أن هناك علاقة متبادلة فى رأيه بين الدافعية للإنجاز عند الأفراد وبين الإنجاز الاقتصادى فى مجتمع من المجتمعات، كذلك فقد أظهر أنه فى البلاد التى تعكس فيها قصص الأطفال درجه عالية من المخيله الإنجازية فإن معدل النمو فيها يميل إلى أن يكون أعلى من المتوقع. أما فى البلاد التى يتم تقدير قصص الأطفال فيها على أنها منخفضة من حيث الحاجة إلى الإنجاز فإن معدل النمو فيها يميل إلى أن يكون أقل مما هو متوقع عادة. كذلك فقد أوضح ماكليلاند أن ظهور ونمو دافعية الإنجاز فى بلد ما يسبق التقدم الاقتصادى فى هذا البلد. (فتحى الزيات، ١٩٩٦).

وحين يذكر ماكليلاند أن جميع الدوافع متعلمة، بما فيها الدافع للإنجاز، فهو يؤكد دور البيئة التى يحيا فيها الفرد وتأثيرها على دافعية الإنجاز لديه، ويتضح من نظرية ماكليلاند أنه قد اهتم بتربية الطفل، وبالبيئة التى يعيش فيها، من حيث علاقتها بدافعية الإنجاز، مما جعله ينادى بعمل برامج لتحسين دافعية الإنجاز لدى الأفراد.

ومن خلال العرض السابق نستطيع استخلاص بعض نقاط الخلاف بين ماكليلاند وموراى على النحو التالى:

١- إطلاق مصطلح الدافع للإنجاز على ما أسماه موراى الحاجة إلى الإنجاز.

٢ـ استخدام اختبار تفهم الموضوع (TAT) استخداماً جماعياً وذلك بعرض الصور أمام المفحوصين على شاشة لمدة عشرين ثانية لكتابة قصصهم.

٣- وضع ماكليلاند نظاماً خاصاً لتحليل القصص يختلف عن نظام موراى.

٤- يرى ماكليلاند أن دافع الإنجاز تكوين فرض يعنى الشعور أو الوجدان المرتبط بالأداء، حيث المنافسة لبلوغ معايير الامتياز، وأن هذا الشعور يعكس شقين رئيسيين هما الأمل فى النجاح - الخوف من الفشل أثناء سعى الفرد لبذل جهده وكفاحه من أجل النجاح، وبلوغه المستوى الأفضل.

ولقد تمكن أتكنسون وفيثر Atkinson & Feather, 1966 من صياغة نظرية التوقيع- القيمة Expectation-Value Theory فى الإنجاز على أساس أن النجاح يتبعه الشعور بالفخر، والفشل يتبعه الشعور بالخيبة، وأضاف أتكنسون للإنجاز شيئاً جديداً حين تناوله بعلاقات رياضية.

ولأن نموذج أتكنسون للإنجاز يمثل نموذجاً خصباً فى هذا الصدد فإنه يجدر الإشارة إليه حيث يشير بشكل عام للدافع على أنه استعداد الفرد للمجاهدة أو السعى فى سبيل تحقيق أو إشباع هدف معين.

وهو يميز بين الدافع والدافعية ففى حالة الإنجاز يشير الدافع إلى الرغبة أو الحاجة للإحساس بالفخر و الاعتزاز عند إتمام عمل ما أو إنجاز أداءً ناجحاً.

كما يمثل الشعور - بحاله الإشباع من خلال الإنجاز ومحاولة الاستمتاع بالنجاح- جوانب أساسية لدفع الإنجاز. ومن ناحية أخرى عندما يغدو هذا الميل ظاهراً أو يدخل إلى حيز التحقيق الفعلى أو الصريح فإنه يسمى دافعية باعتباره عملية نشطة أو بذلاً للجهد.

وبعبارة أخرى فإن الدافع وفقاً لتصور أتكنسون «كحالة استعداد» لا يتحقق إلا فى وجود مؤشرات موضوعية تشير من جانب الفرد إلى إمكانية تحقيق أو توقع الحصول على الباعث، ولهذا فإن مفهوم الدافعية يشير الى تلك العلاقة التى بين الدافع وتوقع الباعث ذاته.

بالإضافة إلى ذلك فإن تلك العلاقة تحدد أيضاً قوة وحجم السلوك المراد منه تحقيق الهدف .

وإذاء هذا التصور يتحدد الدافع للإنجاز على أنه استعداد الفرد للاقتراب من النجاح، ويتحدد التوقع فى احتمالية أو إمكانية حدوث هذا النجاح، بينما يصبح الباعث هو قيمة النجاح ذاته، أما دافعية الإنجاز فهى ذلك المركب الثلاثى من قوة الدافع، ومدى احتمالية نجاح الفرد، والباعث ذاته بما يمثله من قيمة لديه. (Atkinson & Feather, 1966) .

وركز أتكنسون فى نظريته على الدافعية المستثارة، ومايتصف به الموقف من خصائص معينة إنما يستثير دوافع مختلفة وإذا تغيرت طبيعة المواقف أو المثيرات فإن دوافع مختلفة تستثار أو تتحقق، وينتج عنها تنشيط نماذج محددة ومختلفة من السلوك، وافترض أتكنسون أن الميل للنجاح هو ميل دافعى متعلم وقوة هذا الميل ترتبط باهتمام الفرد بالأعمال الأكثر دقة وبمستوى أدائه فى هذه الأعمال. (فاروق عبد الفتاح، ١٩٨٧).

والدافع للإنجاز من وجهة نظر أتكنسون هو استعداد ثابت نسبياً عند الفرد (الدافع للنجاح - الدافع لتجنب الفشل) مع احتمالات النجاح أو الفشل، بالإضافة إلى قيمة الحافز الخارجى للنجاح أو الفشل.

ومعنى ذلك أن الدافع للإنجاز عند أتكنسون يتكون من شقين رئيسيين :

الشـــق الأول:

هو استعداد ثابت نسبياً عند الفرد، ولايكاد يتغير بتغير المواقف المختلفة (الدافع للنجاح- الدافع لتجنب الفشل)

الشق الثانى:

خاص باحتمالات النجاح أو الفشل، وجاذبية الحافز الخارجى الموجب للنجاح أو قيمة الحافز السالب للفشل وعلى ذلك فإن تغير ناتج الإنجاز عند الفرد الواحد من موقف لآخر يرجع إلى الشق الثانى من المعادلة فقط .

وتوضح المعادلات التالية الفكرة السابقة:

Ts = Ms. Ps . Is

حيث:

الميل لإحراز النجاح = Ts (Tendency to Success)

الدافع لبلوغ النجاح = Ms (Motive to Achieve Success)

إحتمالية النجـــــاح = Ps (Probability of Success)

قيمة الباعث للنجاح = Is (The incentive Value of Success)

حيث Is = 1- Ps

الميل لإحراز النجاح (Ts) هو وظيفة لاستعداد ثابت فطرى أو مكتسب.

ويمكن التعبير عن الميل نحو تحاشى الفشل ومايتضمنه من تفاعلات على النحو التالى:

Taf = Maf. Paf. If

حيث:

الميل لتجنب الفشل= Taf (The Tendency to Avoid Failure)

دافع تجنب الفشل = Maf (Motive to Avoid Failure)

احتمالية الفشل = Paf (Probability to Failurs)

قيمة باعث تجنب الفشل = If (the incentive value of avoidoince failure)

ومما سبق يتضح أن نظرية التوقع ـ القيمة توضح العلاقات الرياضية التى تتنبأ بميل الفرد للإقدام على النجاح (دوافع الإقدام) أو تجنب الفشل (دوافع الإحجام) من خلال النشاطات المتتالية للإنجاز وهذا التنبؤ يحدده التفاعل بين مكونات متوازية هى فى حالة الميل للإقدام على النجاح على النحو التالى:

١ ـ استعداد أو دافع ثابت (نسبيًا) للنجاح.

٢ ـ احتمالات النجاح.

٣ ـ باعث أو قيمة الحافز الخارجى للنجاح .

كما أن الميل لتحاشى الفشل محصلة عوامل ثلاثة هى :

١ ـ استعداد أو دافع ثابت (نسبيًا) لتجنب الفشل .

٢ ـ احتمالات الفشل .

٣ ـ (توقع) قيمة باعث تجنب الفشل .

وبذلك يمكن الحصول على ناتج الإنجاز من المعادلة التالية :

$$AR = (Ms.\ Ps.\ Is - Maf.\ Pf.\ Iaf)$$

حيث AR هو ناتج الإنجاز Acheivement Resultat

أى أن المحصلة النهائية لدافعية الإنجاز =

(دوافع النجاح x احتمالات النجاح x قيمة بواعث النجاح) - (دوافع تجنب الفشل x احتمالات الفشل x قيمة بواعث الفشل) .

ويمكن التعويض فى المعادلات السابقة ليكون ناتج الإنجاز كالآتى :

$$AR = (Ms - Maf)\ (Ps \times 1 - Ps)$$

وهكذا يلاحظ أن أتكنسون يرى أن الدافع للإنجاز عبارة عن استعداد ثابت نسبيًا عند الفرد (الدافع للنجاح مطروحًا منه الدافع لتجنب الفشل) متفاعلاً مع احتمالات النجاح أو الفشل بالإضافة إلى جاذبية أو قيمة الحافز الخارجى للنجاح أو الفشل وعليه فإن المسئول عن تغير أو تذبذب ناتج الدافع للإنجاز عند الفرد الواحد هو الشق الثانى وحده. وبمعنى آخر فإن فى حالة تكافؤ احتمالات النجاح وحوافزه الخارجية لأكثر من عمل بالنسبة للفرد الواحد فإن ناتج إنجازه لهذه الأعمال يكون متقاربًا .

وقد لاحظ اتكنسون وفيتر (ATkinsan & Feather, 1966) أن الإنجاز يمكن أن يستثار بالعديد من البواعث بالإضافة إلى دافعية الإنجاز مثل المكافآت المادية ، المعززات الاجتماعية ، المركز الأدبى والاجتماعى المرتبط بالهدف المراد إنجازه .

وأطلق عليها أتكنسون «البواعث الخارجية» Extrinisic Incentives ومن ثم أضافها للمعادلة فأصبحت:

TA = (Ms. Ps. Is - Maf . Paf. If) + Extrinisic Incentivcs

حيث TA ناتج الإنجاز

(عن فتحى الزيات، ١٩٨٩)

كما أضاف أتكنسون وكارتوريت ATkinson & Cartwrigit أن الدافعية تنطوى على نوع من القصور الذاتى Inertia ويقصد بها قوة الأثر السابق لمعالجة مهمة فاشلة، بمعنى أن السلوك الذى استثاره الهدف الموجه يميل إلى أن يقاوم حتى يتحقق هذا الهدف (فتحى الزيات، ١٩٨٩) وعلى ذلك تصبح قوة الميل أو النزعة للعمل دالة النزعة المستثارة فى الموقف الحالى للمثير. أى أن ميل الفرد أو دافعيته للعمل تتوقف على النزعة التى تتركها معالجة المثير. ويتفق بلاس Blass مع اتكنسون فيرى أن الدافع لتجنب الفشل هو استعداد لدى الفرد يتمثل فى الخوف من الفشل وليس العمل على تفادى الفشل عندما يُقيم أداءه بنفسه، أو بواسطة الآخرين، واضعًا فى اعتباره تهديد الفشل، ومقاومته للفشل تكون أضعف ما يمكن أن تكون عليه عندما تكون احتمالات النجاح عالية جدًا، واحتمالات الفشل متلاشية تقريبا (نبيل صادق، ١٩٩٠) أو عندما تكون احتمالات النجاح ضعيفة جدًا، وفى الحالة الأخيرة تكون المهمة صعبة جدًا، لأن الفشل مؤكد، وسبب لومه لنفسه يكون منعدما. وهذا يعنى أنه إذا لم يكن هناك دافع للنجاح ليعطى إيجابية للتغلب على الصعوبات فإن هذا يتطلب حافزًا إيجابيًا من نوع آخر كتعاون من قبل الآخرين، بالإضافة إلى دافع من داخل الفرد يناظر تلك الحوافز الخارجية، وذلك بالإضافة إلى دافع من داخل الفرد يناظر تلك الحوافز الخارجية، وذلك لتحقيق ميل خارجى للنجاح كاف للقيام بالمهمة للتغلب على صعوبتها، أما إذا تساوى الدافع لتجنب الفشل مع الدافع لتحقيق النجاح فإن الميل للإنجاز = صفر. وبالتالى فإن الميل لإحراز النجاح يعتمد كلية

على طبيعة وقوة الباعث الخارجى فى الموقف والذى يسمى بالإنجاز المرتبط بالأنشطة وبالتالى فإن القوة الكلية للميل للنشاط AR تمثل بالمعادلة:

$$AR = (Ts - Tf) + Text$$

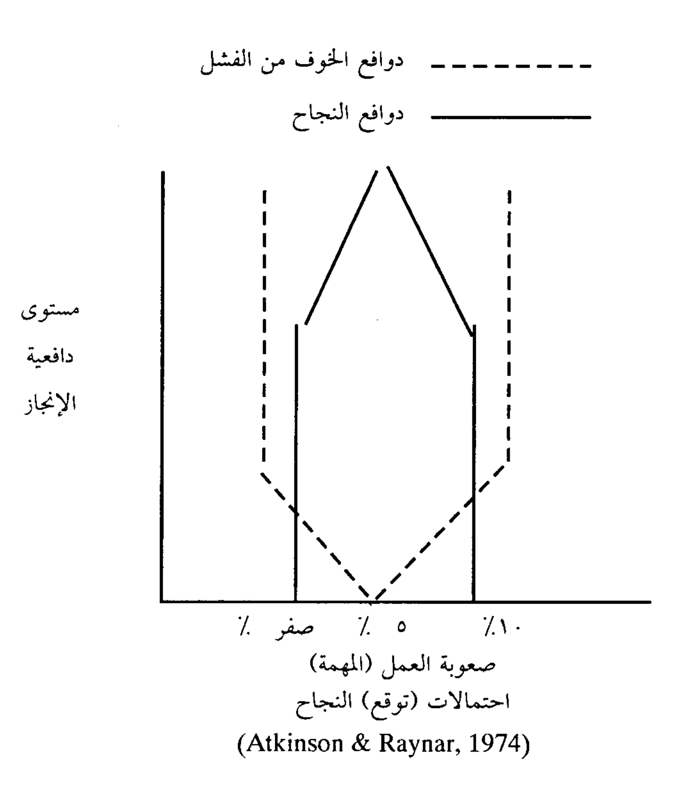
(عن أبو المجد إبراهيم، ١٩٨٧)

حيث تشير Text إلى أى ميل خارجى لتحقيق النجاح والذى سبق أن أطلق عليه أتكنسون البواعث الخارجية (Extrinsic Inccntives).

ويلاحظ أن قوة الميل للإنجاز أو ناتج الإنجاز (AR) تكون أكبر ما يمكن عندما تكون المهمة المراد القيام بها إما سهلة جدًا أو صعبة جدًا. وإذا خُير الشخص بين مهمتين الأولى سهلة جدًا. والثانية صعبة جدًا فإن اختياره للأولى يعنى أن لديه مستوى طموح منخفض والعكس صحيح (نبيل صادق، ١٩٩٠).

وتكون محصلة الأداء على شكل حرف U مقلوبة فى حالة النجاح وغير مقلوبة فى حالة الفشل. وإذا كانت $Mf < Ms$ والتوقعات الذاتية للنجاح أو الفشل متعادلة فإن الاختلاف فى التنبؤ بالسلوك الإنجازى يؤول إلى أقصى مداه. كذلك عندما تصبح $Mf>Ms$ ، وإذا كانت دوافع النجاح أكبر من دوافع الخوف من الفشل فإن الفرد سيختار الأعمال المتوسطة الصعوبة، أما إذا كان العكس فإن الفرد سوف يتجنب الأعمال متوسطة الصعوبة.

وكما سبق فقد قرر اتكنسون أن هناك اختلافات بين الأفراد فى درجة الميل إلى تحقيق النجاح، وكما يختلف الفرد من داخله من موقف لآخر، وأن الاختلافات فى قوة الحاجة إلى الإنجاز يمكن أن تفسر على افتراض أن هناك اختلافًا بين الأفراد فى قوة الحاجة إلى تجنب الفشل فالأفراد الذين يوجههم النجاح يضعون أهدافًا متوسطة الصعوبة بينما الشخص صاحب الدافع المنخفض للإنجاز إما أن يضع أهدافًا عالية جدًا، أو منخفضة جدًا وهو بذلك يتجنب الفشل فى حالة الأهداف المنخفضة ويكون متأكد غالباً من أن إخفاقه فى العمل الصعب لا يؤدى به إلى اللوم أو الشعور بالخجل. ويذهب أتكنسون إلى أن الميل إلى



(Atkinson & Raynar, 1974)

تحقيق النجاح يتوقف على مدى احتمالات النجاح والانجذاب إلى تحقيقها، كما أن الحاجة القوية لتجنب الفشل تنمو من تكرار خبرات الفشل لدى الأفراد ومن ثم فإن تاريخ الفرد فى النجاح والفشل يؤثر تأثيراً تراكمياً فى توقعاته ومفهومه لذاته ومن ثم تقديره لها.

ومن الدراسات التى توصلت إلى النتيجة السابقة دراسة سيرز Seirs والتى أجريت على تلاميذ من المرحلة الابتدائية. وتوصلت إلى أن الأطفال الناجحين فى الأعمال المدرسية السابقة حددوا لأنفسهم أهدافاً أكثر واقعية، أما الأطفال الفاشلون فقد حددوا أهدافاً غير معقولة فمنهم من كانت أهدافهم أقل بكثير من الدرجة التى حصلوا عليها بالفعل. (فؤاد أبو حطب، آمال صادق، ١٩٩٠).

ومن الدراسات التى أيدت وجهة نظر أتكنسون دراسة راينوار وروبين Raynor & Rubin والتى قدمت تدعيماً واضحاً للتنبؤ بالفروق بين مرتفعى

منخفضى الحاجة إلى الإنجاز من خلال دوافع النجاح ودوافع الخوف من الفشل لدى طلاب الجامعة، وقد اسفرت عن أن مستوى الأداء دالة للعلاقة بين دوافع النجاح ودوافع الخوف من الفشل. (Raynor, 1974)

وفى دراسة فتحى الزيات، ١٩٨٩ عن أثر نمط العلاقة بين دوافع النجاح ودوافع الخوف من الفشل على التحصيل الدراسى والذكاء لدى طلاب المرحلة الثانوية، توصل إلى وجود تأثير دال موجب لدوافع النجاح ودوافع تجنب الفشل على كل من التحصل الدراسى والذكاء. فبينما كان إسهام هذين النمطين من الدوافع فى التباين الكلى للتحصيل ٢٢٪، كان إسهامها فى تباين الذكاء ٩,٩٪، كما كان إسهام دوافع النجاح فى التباين المفسر لكل من التحصيل الدراسى والذكاء ٤٣,٨٪، ٥١٪ على الترتيب، حيث كان إسهام دوافع تجنب الفشل فى هذا التباين المفسر ٧,٤٪، ٥,٣٪ على الترتيب.

من خلال العرض السابق لنظرية أتكنسون فى دافعية الإنجاز يمكن إبراز النقاط التالية:

١ ـ تعتبر هذه النظرية دوافع النجاح ودوافع تجنب الفشل من سمات الشخصية الثابتة نسبيًا، ومن ثم فهى محددات فردية أو شخصية لدافعية الإنجاز. وتعتبر العوامل الأخرى وهى احتمالات النجاح أو الفشل، قيمة بواعث النجاح أو الفشل محددات بيئية أو موقفية لدافع الإنجاز، وهذه تتباين من موقف لآخر. وبالتالى تصبح دوافع النجاح ودوافع تجنب الفشل هى المحددات الأساسية لدافعية الإنجاز فى ظل ثبات المواقف موضوع المعالجة. وهو هنا يبنى التفسير السببى لدافعية الإنجاز على أسس انفعالية.

٢ ـ وبالرغم مما سبق فهو لا ينكر دور الحوافز الخارجية فى نجاح الفرد أو فشله فى سلوكياته الموجهة نحو الإنجاز، وهو بالتالى يعطى أهمية للبيئة التى يعيش فيها الفرد وما بها من بواعث خارجية ويذكر منها المال والتعاون من قبل الآخرين ومدى تأثر دافعية الإنجاز بها.

٣ ـ يذكر أتكنسون أن الميل لتحقيق النجاح هو ميل دافعى مُتعلم وأن الفرد يضع فى اعتباره نظرة المجتمع له. فى حين يذكر أن الفرد صاحب دافعية الإنجاز المنخفضة عندما يضع أهدافًا صعبة جدًا أو سهلة جدًا فإنه يراعى أو يضع نصب عينيه اللوم من قبل الآخرين إن أخفق فى هدفه ذلك لأن المجتمع لا يلومه إذا كان الهدف عاليًا جدًا.

أما رينوار Raynor, 1971 - 74 فقد قدم نظريته فى دافعية الإنجاز المستقبلى Futuve Oriention والتى تعتبر امتدادًا لنظرية أتكنسون وإن كانت تهتم بصورة أكبر بقيمة الحافز مثل الرضا الاجتماعى والمكافأت الخارجية، إلا أنها تشترك مع نظرية أتكنسون فى أن الدافع للإنجاز هو محصلة الميل إلى تحقيق النجاح والميل إلى تجنب الفشل وأن الدافع للإنجاز استعداد ثابت نسبيًا لدى الفرد.

ويقصد رينوار Raynor بالإنجاز المستقبلى تسلسل خطواته بحيث يشترط الأداء فى المرحلة السابقة للأداء فى المرحلة الحالية وهكذا حتى الوصول إلى آخر مرحلة فيه. وتحت هذه الظروف يكون مستوى أداء مَن يتميز بارتفاع مستوى دافعية الإنجاز أفضل من مَن يتميز بانخفاض مستواها. وقد يحدث العكس إذا لم يتضمن العمل تسلسلاً أو تتابعًا (Raynar, 1974) . ونموذج رينوار يفترض أن الميل إلى إحراز النجاح فى النشاط الحالى Ta يحدد بواسطة مجموع مكونات الميول الإنجازية فى كل خطوة بعد ذلك، وكل ميل إنجازى مرتبط بخطوة معينة من مجموع الخطوات الكلية مما يؤدى إلى زيادة كل من الدافع والاحتمالات (التوقعات) الذاتية للإنجاز الناجح لهدف هذه الخطوة وكذلك قيمتها الحافزة، ويعبر عن ذلك رياضيًا:

$$Ts = Ts_1 + Ts_2 + ... Ts_n$$

حيث N .. 1,2,3 ترتيب الخطوات (النشاط ونتيجته) بالمثل فإن الميل لتجنب الفشل TE هو مجموع الميول المحيطة للإنجاز. .

$$Tf = Tf_1 + Tf_2 ... Tf_n$$

عن (أبو المجد إبراهيم، ١٩٨٧)

ويرى رينوار أن قوة الميل للتوجه الإنجازى للنشاط الحالى يمكن الحصول عليها من مجموع الميول لإحراز النجاح مطروحًا منه الميول إلى تجنب الفشل (Ts -Tf).

وفى عام ١٩٧٢ إنتقد واينر Weiner, 1972 - 1986 نظرية أتكنسون من قيمة الاحتمال وذكر أنها غير كافية من حيث الأمل فى النجاح والخوف من الفشل استجابات عاطفية تؤثر مباشرة على السلوك المرتبط بالإنجاز، ويرى واينر أنه عندما يشعر الفرد بالنجاح أو الفشل لا يرجع ذلك إلى النظام الانفعالى البسيط بل يرجع إلى المعارف المنظمة والمنسقة من المعتقدات والأفكار لأنها هى سبب النجاح أو الفشل، وقدم نظريته العزو السببى لدافعية الإنجاز.

"Causal attribution theory of achivement motivation"

وفى هذه النظرية يهتم واينر بالعمليات التى يمكن بواسطتها أن يحلل الفرد السلوك الإنجازى له ويرى أن التفسير المعرفى للفرد الذى يقابل عملاً إنجازياً محدداً هامًا لإرادة الفرد للإقبال على العمل أو الإحجام عنه.

وقد افترض واينر Weiner أن من يتميز بدافع مرتفع للإنجاز يُعزى فشله للإفتقار للجهد Effort ومن يتميز بدافع منخفض للإنجاز يعزو فشله للإفتقار للقدرة Ability، وهذه المتغيرات الإدراكية تتوسط العلاقة الناتجة بين مستوى الحاجة للإنجاز وما يتبع الفشل من تنشيط الأداء أو تعطيله.

ونستعرض فى الصفحات التالية نظرية العزو لواينر بشىء من التفصيل:

الفصل الثالث

نظرية العزو السببى

مقدمة: "Causal Attribuation theory of achivenent motivation."

يرتبط الغزو السببى باعتقاد الفرد فى أى العوامل هى المسئولة والتى تقف خلف نتائج نجاحه أو فشله فى المهام المختلفة: العوامل الداخلية المتعلقة بالفرد كالقدرة والجهد، أم العوامل الخارجية المتعلقة بالظروف من حظ وصدفة ومساعدة الآخرين أو صعوبة المهمة، تلك التفسيرات إذا اتسمت بالثبات النسبى مع تكرار المواقف فإنها تؤثر تأثيراً دالاً على أداء الفرد فى مواقف الإنجاز اللاحقة حيث يتباين هذا التأثير بتباين تلك العوامل.

(أحمد البهى، أمنية شلبى، محمد عبدالسميع، ١٩٩٨)

فاعتقاد الفرد بأن فشله ناتج عن عوامل شخصية داخلية ثابتة نسبيًا لا يمكن أن تتغير، يقود الفرد إلى توقع الفشل فى المهام التالية، كما أن اعتقاد الفرد بأن نجاحه ناتج عن أسباب وعوامل ليست مرتبطة به (خارجية) وهى قابلة للتغيير والتبديل (غير ثابتة) فإن توقع الفرد للنجاح فى المستقبل يقل.

(كيرك وكالفانت، ١٩٨٨)

وعلى النقيض من ذلك فإن اعتقاد الفرد بأن مصدر النجاح والفشل يكمن فى ذاته، وأن قدرته الذاتية (داخلية، ثابتة نسبيًا، وبذله للجهد (داخلى، قابل للتحكم) ضروريان لإنجاز العمل يجعله أكثر توقعًا للنجاح فى مهام الإنجاز اللاحق (Weiner, 1986).

وقد صاغ برنارد واينر Weiner, 1972 - 1986 نظريته العزو Attribution theory والتى تهدف إلى توضيح تأثير الدوافع على خبرات النجاح والفشل،

وشرح السلوك والتنبؤ به فى مجالات الإنجاز، حيث تتجه النظرية بالدرجة الأولى إلى فهم كيف يعلل الأفراد أسباب نجاحهم وفشلهم، وكيف يؤثر تعليلهم هذا على دافعهم للإنجاز فيما بعد، وبمعنى آخر فإن نظرية العزو لا تهتم بطبيعة الفعل أو الحدث فى حد ذاته، وهذه العوامل السببية إذا ما اتسمت بالثبات النسبى فى مواقف متكررة من النجاح أو الفشل فإنها تؤثر على الاحتمالية الذاتية للنجاح فى مواقف مستقبلية مشابهة.

ويمكن اعتبار موقف المنافسة الرياضية (المباراة أو المنازلة الرياضية) من أهم مواقف الإنجاز الرياضى Sport achievement Situations حيث يعتبر بمثابة موقف إنجاز نوعى خاص (محمد حسن علاوى، ١٩٩٨) ولكل لاعب فى مجال الإنجاز الرياضى أسلوب العزو المميز له وهى الطريقة أو العادة التى يميل فيها اللاعب لتفسير النتائج والتى تكون فى المواقف المعتادة أو المألوفة شبه الثابتة، ويمكن النظر إليها كسمة شخصية مميزة للاعب.

وعلى مدار ممارسة اللاعب لنشاطه الرياضى فإنه يتعرض لنوعين من الخبرات:

الأولى: وهى خبرة النجاح وهى نتيجة نسبية ترتبط بالمستوى الموضوعى الحالى للاعب والمستوى الذاتى الذى يتوقعه لنفسه، فإذا حقق اللاعب مستواه الموضوعى الحالى وكذلك المستوى الذاتى الذى يتوقعه لنفسه فعندئذ يعيش اللاعب فى خبرة نجاح بغض النظر عن حدوث الفوز أوالهزيمة.

والثانية: وهى خبرة الفشل وهى نتيجة نسبية ترتبط بالمستوى الموضوعى الحالى للاعب والمستوى الذاتى الذى يتوقعه لنفسه، فإذا لم يحقق اللاعب المستوى الموضوعى الحالى له أو لم يحقق المستوى الذاتى الذى يتوقعه لنفسه فعندئذ يعيش اللاعب فى خبرة فشل بغض النظر عن حدوث الفوز أو الهزيمة. (محمد حسن علاوى، ١٩٩٨).

ويمكن القول بأن اللاعب حينما يدرك ويفسر أسباب نجاحه أو فشله ممثلة فى مستوى أدائه ونتائجه على أساس العوامل الخارجية مثل الحظ أو التحكيم أو

المنافس أو سوء الأدوات فإن هذا اللاعب ذو وجهة ضبط خارجية External locus of Contral ، فى حين يتسم اللاعب ذو وجهة الضبط الداخلية Intcrnal L. of. c. بتفسيره لأسباب نجاحه أو فشله إلى عوامل داخلية مثل مقرراته الذاتية ومستوى مهاراته ومدى بذله للجهد.

ويوضح واينر Weiner, 1986 نظريته الكاملة للعزو السببى فى الشكل حيث يتضمن هذا الشكل ثلاثة أنماط لتتابع الدافعية وهى:

أولا : نقص الدافعية بعد الفشل.

ثانيا : زيادة الدافعية بعد الفشل.

ثالثا : زيادة الدافعية بعد النجاح.

يقدم لنا واينر مثالاً للإيضاح كالتالى:

.. جونى يلعب لعبة البيسبول وفى مباراة هامة ضرب جونى الكرة بالمضرب بطريقة أدت إلى أن يخسر فريقه. فما كان من جونى إلا أنه تخلف عن تدريب اليوم التالى ولم يظهر فى مباراة ذلك المساء وخرج من الفريق.

.. وهناك سيناريو آخر يُظهر أن جونى يرد على الفشل بمزيد من التدريب ويحضر مبكرًا فى المباراة التالية.

.. أما فى حالة الفوز أو النجاح فتزداد الدافعية فى المهام المستقبلية كنتيجة طبيعية لهذا النجاح.

وبتفصيل أكثر لتوضيح النقطة الأولى وهى نقصان الدافعية بعد الفشل:

يبدأ تتابع الدافعية بنتيجة وهى أن يفسر الفرد حالة تحقيق الهدف وهى إيجابية أو حالة الإخفاق فى تحقيق الهدف وهى حالة سلبية. ويربط النموذج بين النتائج الذاتية وردود فعل السعادة (إذا كان الناتج إيجابيًا) والإحباط والحزن (إذا كان الناتج سلبيًا) وهذه التداخلات يرمز لها بالرقم (١) فى الشكل. فى مثالنا عن لعبة البيسبول عندما أدى جونى أداء سيئًا فى المباراة نتج عن ذلك رد فعل سلبى.

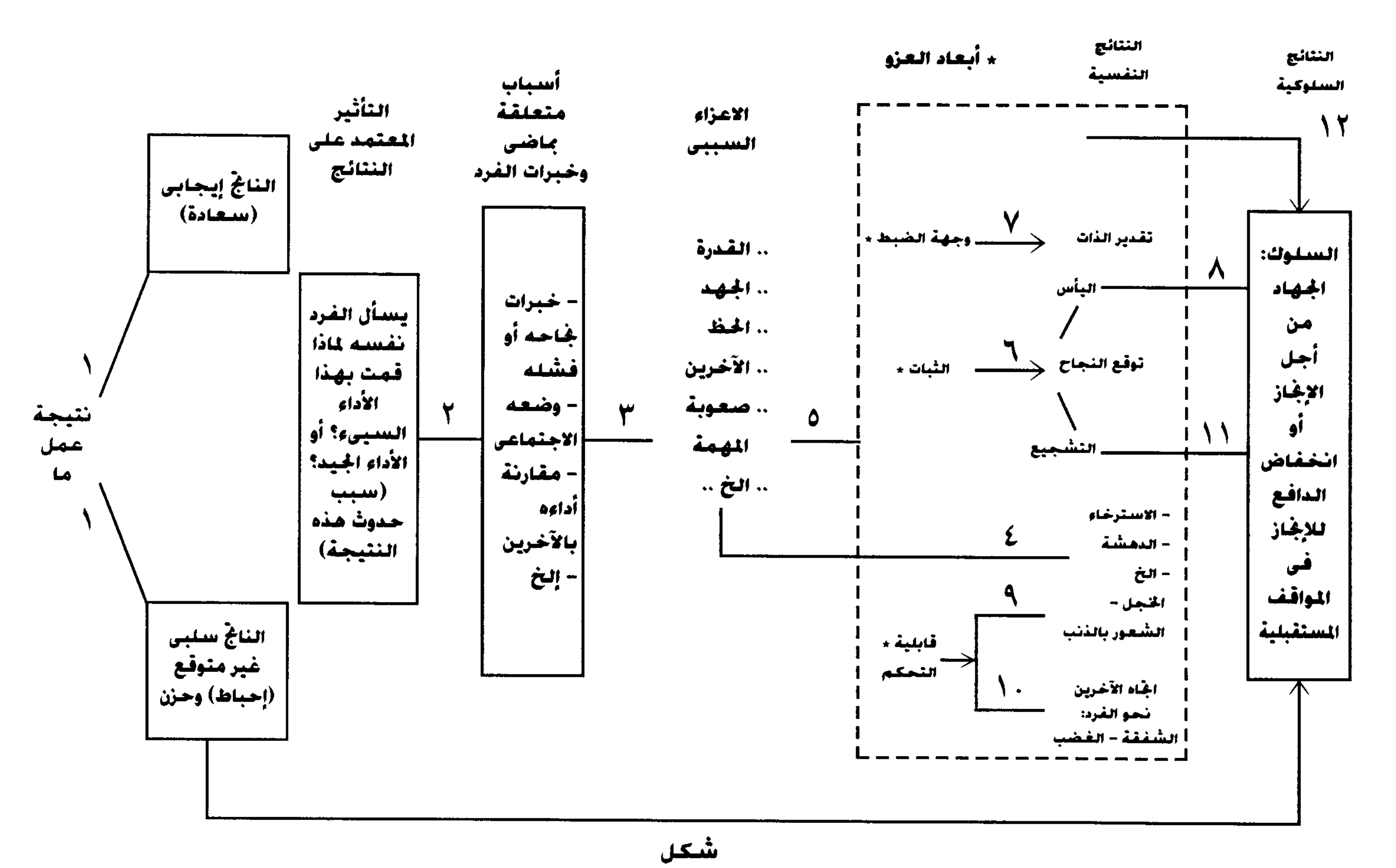
وكما هو موضح فى ١ ، ٢ إذا كان الناتج غير متوقع أو سلبى فإنه يتم إجراء محاولات لمعرفة سبب حدوث تلك النتيجة (المربع ٢)، وهذا البحث يتم أيضًا إذا كانت النتيجة مهمة وفى المثال اعتبر جونى أداءه فشل كبير ولذلك قام بالبحث عن إيجاد السبب وبمعنى آخر أنه تعجب أو تساءل «لماذا قمت بهذا الأداء السيىء؟»

وهناك العديد من الأسباب والأحداث التى أثرت على إيعازه الذى توصل إليه مثل خبراته السابقة المتعلقة بالنجاح والفشل (تاريخه الشخصى)، أداء الآخرين، نقص قدرته، جهده. . . (جدول ٢ ، ٣).

وفى مثالنا نفترض أن جونى عندما لعب مباراة ضعيفة بينما لعب باقى أفراد فريقه مباراة جيدة وتكررت هذه الخبرة حتى مع قيامه بالتدريب لعدد من الساعات وعلى أساس تاريخه القديم والمقارنه الاجتماعية بأقرانه وبذله للجهد، فإن جونى يتكون لديه اعتقاد أن قدرته على أداء اللعبة متدنية ولذلك فهو يقرر أنه فشل لأنه لا يجيد هذه اللعبة (مربع ٣) مما أثار لديه الشعور بعدم القدرة أو الكفاءة (مربع ٤)

. . والتفسير السببى (العزو السببى) يوجد فى مجال ذو ثلاثة أبعاد مختلفة، وهو ما يوضحه مربع الربط رقم(٥)،وهذه الأبعاد الثلاثة هى وجهه الضبط والثبات وقابلية التحكم. وفى مثالنا فنحن نرى جونى يعزو أداءه إلى نقص فى القدرة وهذا يمكن أن يراه شيء متعمد وثابت ولا يمكن التحكم فيه، ولهذه الأبعاد الثلاثة آثار نفسية عندما يتم ربطها بالتوقيع والشعور فيؤثر ثبات السبب وعدم التحكم فيه على توقع النجاح فى المستقبل (مربع الربط ٦)، وتوضح جداول ٢، ٣، ٤ ذلك فعندما يعتقد جونى أن قدرته المتدنية ثابتة كسبب للفشل فإن توقعه للفشل يزداد وبذلك يؤثر الثبات على التوقع المستقبلى فى المواقف المشابهة.

وفيما يختص بالآثار الوجدانية فإن موضع السبب يؤثر على تقدير الذات والشعور بالفخر أوالخزى وهى أسباب داخلية تؤدى إلى ارتفاع تقدير الذات عند النجاح وانخفاضه عند الفشل، وذلك أكثر من الأسباب الخارجية (مربع ٧).



شكل

* نموذج العزو السببى لوايز Attributional model of Motivation and Emotion (وايز، ١٩٨٦ ص ١٦٢ عن أمينة شلبى، ١٩٩٣)

وفشل چونى كان بسبب عامل داخلى ولذلك فإنه يشعر بتقدير متدنى لذاته وثبات السبب يثير الشعور بفقدان الأمل فى توقع النجاح المستقبلى.

كذلك فإن الاعتقاد فى الأسباب الداخلية الثابتة للفشل والتى يمكن التحكم فيها تثير لديه الشعور بالذنب، بينما الأسباب الداخلية التى لا يمكن التحكم فيها تثير لديه الشعور بالخجل والخزى (مربع٩).

ويبين المربع(٦) ذلك كمشاعر متعلقة بالعزو السببى وهى موجهة توجيهاً ذاتياً مثل الدهشة أو الراحة، أما الانفعالات الموجهة من الآخرين فهى الغضب (عندما تكون أسباب الفشل خارجية ويمكن التحكم فيها) والشفقة والرثاء (عندما تكون أسباب الفشل داخلية لنقص القدرة ولايمكن التحكم فيها)، وهو يوضحه المربع ١٠ فچونى يشعر بالخجل من نفسه وبالمهانة لكنه لا يشعر بالذنب بينما تشعر والدته أو مدربه بالشفقة والرثاء له وليس بالغضب منه.

وأخيراً فإن التوقع والعاطفة أو المشاعر تحدد السلوك (مربعات ١١، ١٢، ١٣). ويمكن للسلوك أن يُوصف فى ضوء شدة الدافعية وكثافتها أو كمونها.

وفى مثالنا فإن چونى لديه توقع متدنى للنجاح (الفوز) فى المستقبل وهو يشعر بالحزن (وهو إحساس متعلق بالنتيجة السابقة) وعدم الكفاءة (وهو شعور متعلق بالقدرة)، والتدنى فى تقديرات الذات (وهو شعور متعلق بوجهة الضبط) والشعور بالخجل (وهو شعور متعلق بالتحكم) وخيبة الأمل (وهو شعور متعلق بالثبات) ويشعر الآخرون بالشفقة عليه. وكل ما سبق يؤثر علىّ سلوك چونى فى المستقبل من حيث جهاده من أجل هدف مرجو، وبذلك مكث چونى فى المنزل وتغيب عن التدريب. وعن المباراة التالية وعن التدريب.

(وهو ما يفسر نقصان الدافعية بعد الفشل إذا تم إعزاء أسباب هذا الفشل فى أسباب ثابتة، داخلية، لا يمكن التحكم فيها وهى هنا تدنى القدرة).

.. والآن ننتقل إلى مثالين آخرين يشملان تعزيز الدافعية فى مجال تحقيق هدف تالى بعد نجاح أو فشل سابقين:

(٢)* بل طفل يلعب البيسبول وفى مباراة هامة حديثة فقد فريقه المباراة بسبب أدائه السيىء. وفى صباح اليوم التالى ذهب إلى الملعب قبل كل اللاعبين وأدى مراناً زائداً عن أقرانه وبدأ الاستعداد للمباراة التالية ببذل مزيد من الجهد والتدريب.

(٣)* سوزان فتاة لم تقرر بعد أهدافها بالنسبة لمهنة المستقبل فهى تلتحق حالياً بصف لدراسة الرياضيات(أو تمارس أى لعبة) وتحصل على درجة عالية فى هذه المادة فى الامتحان النهائى فتقرر الاستمرار فى ممارسة هذه اللعبة (أو فى دراسة والتخصص فى مهنة تتعلق بالرياضيات).

فكيف نفسر المثالين السابقين فى ضوء نظرية العزو لواينر..؟..

.زيادة الدافعية بعد الفشل:

فى المثال الثانى.. أدى بل بطريقة سيئة فى مباراة البيسبول وهذا من المفروض أن يجعله يشعر بأحاسيس سلبية نتيجة إخفاقه مثل الإحباط والحزن (مربع ١)، وتؤدى النتائج السلبية إلى البحث عن أسباب هذا الفشل (مربع٢)، ولأن بل كان يؤدى بطريقة جيدة سابقاً ولكنه فى هذه المباراة أدى بطريقة سيئة بينما أدى زملاؤه بطريقة جيدة، فهو يعزو فشله إلى نقص فى الاستعداد قبل المباراة وضعف التركيز عند ضربة الإرسال (مربع٣)، ولأن هذه الأسباب ليست دائمة أو ثابتة، فإن بل يتوقع نجاحاً فى المباريات التالية (مربع٦) وهو أيضاً يحدوه الأمل فى المستقبل (مربع٨).

ولأن الأسباب داخلية - فإن تقديره لذاته يهتز (مربع٧) وبسبب قلة الاستعداد وضعف التركيز وعدم بذل الجهد الكافى وهى أشياء يمكن التحكم فيها فإنه يشعر بالذنب (مربع٩)، بينما مدربه وزملاءه غاضبون منه (مربع١١) فإن درجة توقع النجاح المستقبلى العالية مع توفر الأمل والشعور بالذنب، تكون عوامل قادرة على أن تخلصه من شعوره بالحزن وعدم تقديره لذاته.

وبذلك يتجدد نضاله من أجل الوصول إلى الهدف ويزيد دافعيته لأداء أفضل فى مرات قادمة، ولذلك فهو يقوم بأداء تدريبات إضافية ويصل مبكراً ليتم الاستعداد بطريقة أفضل للمباراة التالية.

.زيادة الدافعية بعد النجاح:

أدى نجاح سوزان فى إحدى اللعبات (الجمباز) إلى شعورها بالسعادة، ولأن هذه النتيجة مهمة بالنسبة لها فهى تفكر فى الأسباب وتتذكر أنها كانت تؤدى بطريقة جيدة فى مراحل سابقة، لذلك فهى تُرجع درجاتها المرتفعة إلى قدراتها، وهذا يمنحها شعوراً بالكفاءة ويزيد من تقديرها لذاتها. وهى تتوقع نجاحاً دائماً فى المستقبل وتأمل أن يكون مستقبلها فى هذه اللعبة وهى فخورة بنفسها وتتمتع بدرجة مرتفعة من تقدير الذات والفخر والأمل فى نجاح مستقبلى يزيد من إنجازها فى هذا المجال.

ـ ومن الأمثلة الثلاثة السابقة يمكن إستنتاج:

. . يعتقد واينر أن ردود الأفعال للفشل تعتمد على مستوى الدافع للإنجاز لدى الفرد. فالفرد ذو الدافع المرتفع للإنجاز يرتفع أداءه بعد الفشل، بينما يتدهور هذا الأداء عند انخفاض مستوى الدافع للإنجازعند الفرد، بمعنى آخر فالفشل من وجهة نظر واينر يؤثر تأثيراً موجباً لدى ذوى الدافع المرتفع للإنجاز فيرفع النزعة إلى بذل الجهد لديهم، بينما يؤثر الفشل بشكل سالب عند ذوى الدافع المنخفض للإنجاز حيث يخفض النزعة إلى الجهاد من أجل الفوز أو تحقيق الهدف.

. . يؤدى نجاح الفرد فى مهمة ما من مهام الإنجاز إلى شعوره بالسعادة. وعندما تكون هذه النتيجة هامة بالنسبة للفرد فإنه يفكر فى أسباب نجاحه، ومع وجود خبرات نجاح سابقة فى هذا المجال لهذا الفرد فإنه يرجع نجاحه إلى قدراته الذاتية، وهو ما يعطيه شعوراً بالكفاءة فيزيد من تقديره لذاته وهذا يُزيد من توقعه للنجاح المستقبلى فى هذا المجال.

وقد أدرج واينر أنماط العزو السببى لدافعية الإنجاز تحت ثلاثة أبعاد، بحيث يمكن أن يقسم كل عزو سببى على مُتصل فى الأبعاد الثلاثة. فعلى سبيل المثال فالقدرة داخلية وثابتة وغير قابلة للتحكم من قبل الفرد، أما الحظ فخارجى ومتغير كما أنه غير قابل للتحكم فيه. . . وهكذا.

ونتناول فيما يلى هذه الأبعاد بشىء من التفصيل :

البعد الأول: القابلية للضبط أو التحكم:

ويقصد به مدى قابلية عوامل النجاح والفشل للتحكم من قبل الفرد، فعند ارتباط الفرد بعمل ما فإن اعتقاده بأن القدرة والجهد ضروريان لإنجاز العمل فإن هذا الفرد يتسم بوجهة ضبط داخلية حيث يحتفظ باعتقاد مؤداه أن مصدر النجاح أو الفشل يكمن داخل ذاته ومن ثم يقبل على التعامل مع البيئة ومواقف التنافس والإنجاز، فى حين يتسم ذو وجهة الضبط الخارجية باعتقاد مؤداه أن مصادر التعزيز أو النجاح تكمن خارج ذاته فيركن إلى الايمان بالحظ والصدفة ويخضع فى تسيير أموره لقوى خارجية أو ظروف بيئية أو للآخرين (Weiner, 1986)

جدول (١) يوضح أبعاد العزو السببى الثلاثة عند واينر

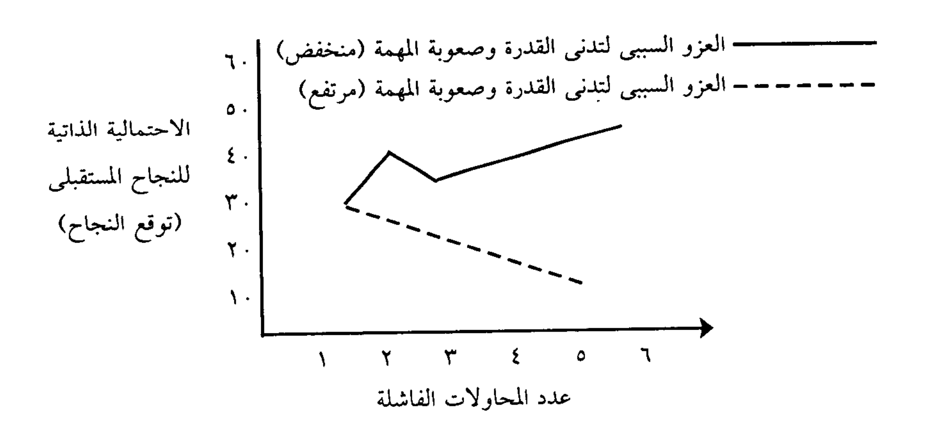
اتجاه الضبط	داخلى		خارجى	
القابلية للضبط	ثابت	غير ثابت	ثابت	غير ثابت
غير قابل للضبط	القدرة والمهارة	الحالة المزاجية	صعوبة المهمة (قوة الخصم، الظروف غير المواتية	الحظ والصدفة
قابل للضبط	الجهد كسمه (التدريب المستمر)	الجهد كحالة مؤقتة (التدريب غير الكافى)	تحيز الحكام	مساعدة الآخرين (الجمهور المدرب الجيد - توافر الإمكانات

(Weiner, 1979)
(بتصرف من المؤلفين)

البعد الثانى.. الثبات - التغير:

عزو نتائج مواقف الإنجاز إلى عوامل ثابتة مثل القدرة أو الجهد كسمة تتيح ثباتاً فى التوقع، فيرى واينر Weiner, 1986 أن عزو الفشل للعوامل الثابتة مثل القدرة ودرجة صعوبة المهمة يقلل من توقع النجاح مع زيادة هذا الانخفاض عند تكرار الفشل أكثر من عزو الفشل للعوامل غير الثابتة مثل الجهد كحالة أو الحظ.

كما يرى واينر أن الأفراد الذين يعزون فشلهم لضعف القدرة فإن هذا يؤدى نظرياً إلى انخفاض فى مستوى توقع النجاح والشعور بالخجل والإحباط، ومن ناحية أخرى فالأفراد الذين يعزون فشلهم إلى نقص الجهد يؤدى هذا إلى زيادة توقع النجاح مع الشعور بالذنب الذى يؤدى إلى رفع مستوى الأداء فى المهام اللاحقة. ويوضح الشكل الفكره السابقة:



شكل الاحتمالية الذاتية للنجاح فى مهام مستقبلية مع تزايد عدد مرات الفشل لدى مجموعتين متباينتين فى العزو السببى للفشل Weiner, 1986 عن (أمينة شلبى، احمد البهى، محمدعبد السميع، ١٩٩٨)

كذلك توصل أندرسون ١٩٨٥ إلى أن الأفراد الذين كانوا يميلون فى إيعاز فشلهم إلى نقص الجهد كان لديهم توقع أعلى للنجاح فى المستقبل بعد الفشل أكثر من الأفراد الذين كانوا يعزون فشلهم إلى نقص القدرة الذاتية (أمينة شلبى، ١٩٩٣).

البعد الثالث.. الأسباب الخارجية - الداخلية

تتكون لدى الفرد مشاعر إيجابية عقب النجاح منها تقدر واحترام الذات والسعادة والإشباع، بينما تتكون لديه مشاعر سالبة كالشعور بالإحباط وانخفاض تقديره لذاته والألم عقب الفشل، وتتكون لديه هذه المشاعر فى الحالتين بصرف النظر عن تفسير الفرد لأسباب نجاحه أو فشله باعتبارها داخلية ترد إلى ذاته أو خارجية ترد إلى غير ذاته(فتحى الزيات، ١٩٩٦)

ويمكن إجمال ما سبق فى أن:

ـ عزو الفشل لعوامل ثابتة، داخلية، غير قابلة للتحكم مثل (القدرة المتدنية، الجهد كسمة . . .) تؤدى إلى نقصان الدافعية حيث يقل توقع النجاح فى مهام مستقبلية مشابهة.

ـ عزو الفشل لعوامل غير ثابتة، خارجية، غير قابلة للتحكم مثل الجهد كحالة، صعوبة المهمة. يمكن أن يؤدى إلى زيادة الدافعية فى مواقف مستقبلية مشابهة لإدراك الفرد أن هذه الأسباب غير ثابتة، ويدرك أنه يستطيع إذا حاول.

ـ عزو النجاح لعوامل غير ثابتة خارجية، غير قابلة للتحكم مثل الحظ، مساعدة الأخرين لا يُزيد من توقع الفرد للنجاح فى المهام المستقبلية.

(أمينة شلبى، ١٩٩٣).

وبصفة عامة يمكن القول أن أنماط العزو التى تشير إلى أن الفشل يرجع إلى عوامل بعيدة عن تحكم الفرد مثل القدرة أو سوء الحظ هى أنماط مرضية قد تؤدى إلى الشعور بالعجز وانخفاض توقع النجاح ومن ثم تمثل عوامل إعاقة أمام الإنجاز، ومن ناحية أخرى فإن عزو الفشل لضعف الجهد أو الاستراتيجية غير

الملائمة يعتبران نمطين من العزو الفعال لأنهما أسباب يمكن التحكم فيها وتغييرها.

ويقدم لنا واينر Weiner تتابعاً يوضح نموذج للعزو المرضى وآخر للعزو الفعال فى ضوء نظريات العزو، العجز المتعلم لسلجمان، وفاعلية الذات لبندورا :

(أبعاد العزو)

(١)* الفشل ← عندما يعُزى إلى ← نقص فى القدرة ← [. لايمكن التحكم فيه / . داخلى / . . ثابت] ← يؤدى إلى ← فاعلية منخفضة للذات

↓ يؤدى إلى

عجز متعلم (توقع منخفض للنجاح) ← يؤدى إلى ← نقص فى الكفاءة (كما يقاس بمستوى الأداء فى مهام مشابهة)

(أبعاد العزو)

(٢)* الفشل ← عندما يعُزى إلى ← نقص فى الجهد ← [. . يمكن التحكم فيه / . خارجى / . . غير ثابت] ← يؤدى إلى ← الحفاظ على فاعلية الذات

↓ يؤدى إلى

توقع مرتفع للنجاح فى المستقبل ← يؤدى إلى ← تحسن فى الأداء للثقة فى الكفاءة

وبناء على ما سبق قام العديد من الباحثين ببناء برامج علاجية (برامج تعديل العزو) تهدف إلى إحلال نماذج من العزو السببى الفعال بدلاً من النماذج المرضية والتى تؤدى إلى إنطفاء الرغبة فى مواصلة الجهاد وبذل الجهد من أجل تحقيق الأهداف.

ورغم التقاء هذه البرامج على هدف واحد (تعديل العزو المرضى) إلا أن هناك ثلاثة مداخل مختلفة لهذه البرامج هى:

الأول: يقوم فى إطاره النظرى على نظريات العزو والكفاءة الذاتية والإحساس بالعجز المتعلم وفيه يتم رفع مستوى أداء الفرد عن طريق الزيادة النسبية فى توقعه للنجاح من خلال تعديل الإعزاءات من أسباب ثابتة (القدرة) إلى أسباب غير ثابتة مثل نقص الجهد باستخدام التغذية المرتدة. (Weiner, 1986)

الثانى: يقوم على أساس تعديل العزو بتقديم خبرات نجاح متدرجة تهيىء للفرد نجاحاً جزئياً وسط أقرانه من أعضاء الفريق لتتضاعف قيمة التعزيز الإيجابى لديه ويتخلص تدريجياً من الخوف من الفشل.

الثالث: يقوم على أساس نموذج تجهيز المعلومات عن طريق تعديل السلوك المؤدى للأداء السيىء وذلك من خلال :

.. التعليم المباشر للمهارات الأساسية المطلوبة لإحراز التقدم فى مجال اللعبة الممارسة مع التوجيه المستمر والممارسة

العزو السببى وتوقع النجاح ومستوى الأداء:

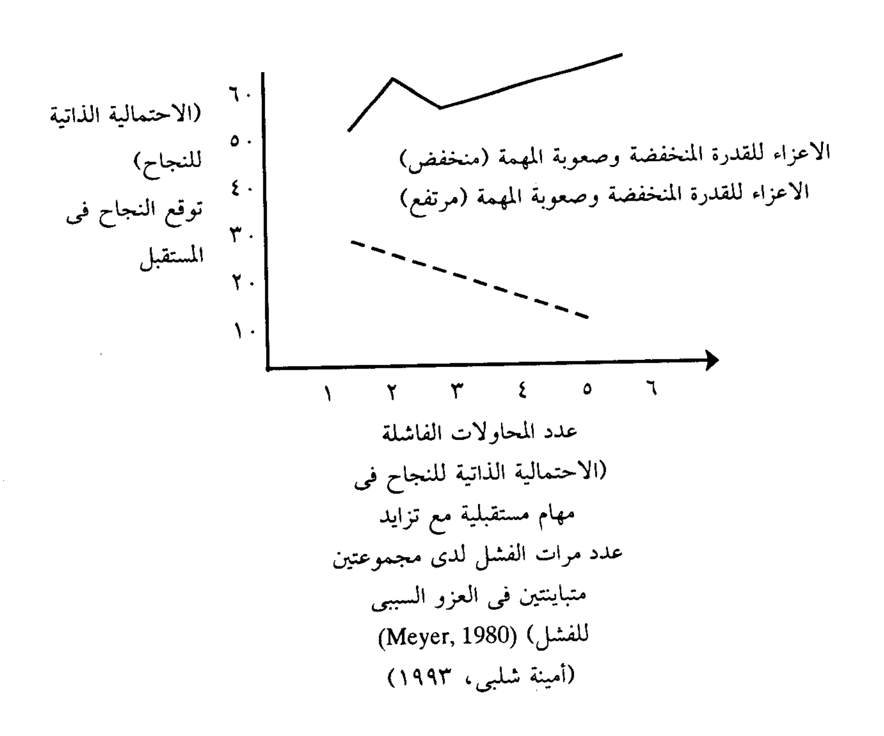
يرى واينر ,Weiner أن عزو الفشل للعوامل الثابتة مثل القدرة ودرجة صعوبة المهمة يقلل من توقع النجاح مع زيادة الانخفاض عند تكرار الفشل أكثر من عزو الفشل للعوامل غير الثابتة مثل الجهد كحالة أو الحظ.

كذلك يرى واينر أن الأفراد ذوى الحاجة المنخفضة للإنجاز والذين يعزون فشلهم لضعف القدرة فإن هذا يؤدى من الناحية النظرية إلى انخفاض فى مستوى التوقع للنجاح والإحساس بالخجل، والإحباط عند الأداء.

ومن ناحية أخرى فإن الأفراد ذوى الحاجة المرتفعة للإنجاز والذين يعزون فشلهم إلى نقص فى الجهد. يؤدى هذا إلى زيادة التوقع للنجاح والشعور بالذنب الذى يؤدى بدوره إلى رفع مستوى الأداء. وقد أيد الرأى السابق دراسة لماير Meyer, 1980 كما يتضح من الشكل.

وفى دراسة أخرى لماير Meyer & Koelbl, 1982 سجل معامل ارتباط ـ ٠,٤٨ بين العزو السببى للعوامل الثابتة للأداء، ومعنى ذلك أنه كلما عُزى الفشل للقدرة أو صعوبة المهمة وكلما قل النجاح فى المستقبل، ساء مستوى سرعة الأداء.

كذلك توصل أندرسون Andrson, 1985 إلى أن الأفراد الذين كانوا يميلون إلى إيعاذ فشلهم إلى أخطاء فى السلوك، كانت لديهم توقعات أعلى للنجاح فى المستقبل بعد الفشل المبدئى، أكثر من الأفراد الذين كانوا يعزون فشلهم إلى عيوب فى الشخصية، كذلك فإن الأفراد الذين تلقوا إيعازات غير ثابتة عن



(الاحتمالية الذاتية للنجاح فى
مهام مستقبلية مع تزايد
عدد مرات الفشل لدى مجموعتين
متباينتين فى العزو السببى
للفشل) (Meyer, 1980)
(أمينة شلبى، ١٩٩٣)

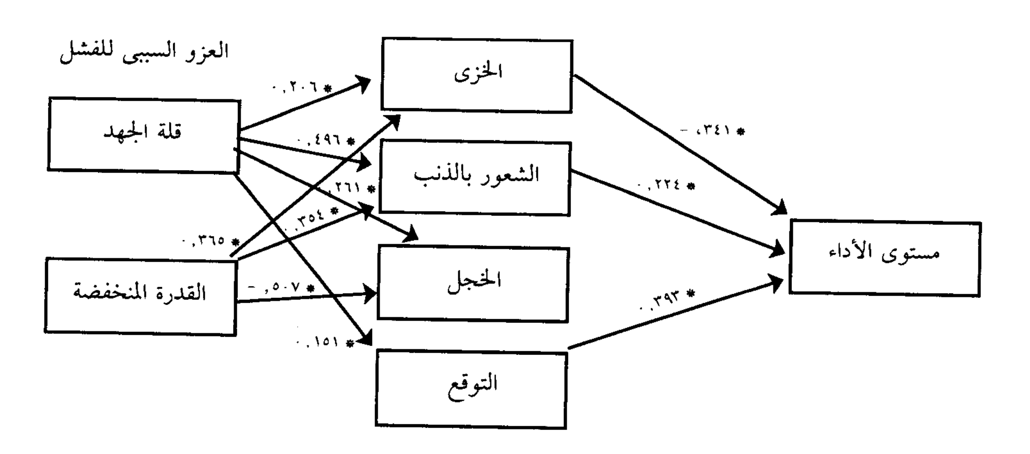
فشلهم الأولى أظهروا دافعية أعلى من الأفراد الذين أعطوا معالجة ثابتة لفشلهم فى الإنجاز.

وقدم لنا أندرسون Andrson تتابعاً مؤداه العزو السببى لنتيجة العمل يليه التوقع ثم الدافعية تبعاً لذلك. وتؤيد هذا دراسة جراهام Graham, 1984 حيث توصلت إلى أنه كلما عزى الفرد الفشل إلى ضعف القدرة قل التوقع والكفاءة المعتقدة والإصرار على المواصلة.

ويقدم لنا الشكل التالى توضيحاً لأثر أنواع العزو السببى، وأثر التفاعلات والتوقع على الكفاءة (مستوى الأداء) التالى بعد الفشل.

ويتضح من الشكل أن العزو إلى الجهد مرتبط بكل المشاعر حيث يتصل الجهد القليل أكثر بالشعور بالذنب، بينما ضعف القدرة يرتبط أكثر بالشعور بالخجل والهوان والخزى، والخزى يرتبط سلبياً بالأداء بينما الشعور بالذنب يرتبط إيجابياً به.

وهكذا ومن خلال العرض السابق لنظرية العزو لواينر يمكننا الخروج ببعض النقاط الهامة نلخصها فيما يلى:



رسم تخطيطى يوضح أثر الإعزاءات، التفاعلات والتوقع على كفاءة مستوى الأداء التالى بعد الفشل Covington & Omeilch ١٩٨٤ عن Weiner, 1986 p.p.. 179

١- توصل واينر(٧٢- ٧٩- ٨٠-١٩٨٦) إلى تحليل سببى للنجاح أو الفشل والذى يمكن أن يكون أكثر فائدة من التركيز على الحاجات والحوافز أو السمات الانفعالية.

فمن وجهة نظره أن تباين إدراك الفرد لأسباب النجاح والفشل هو الذى يقف خلف الدافع للإنجاز لديه، وهو هنا يختلف مع أتكنسون فى مرد السلوك الإنجازى للدافعية.

حيث يرى أتكنسون أن الأمل فى النجاح والخوف من الفشل إستجابات عاطفية تؤثر مباشرة على السلوك المرتبط بالإنجاز، بينما يرى واينر أنه عندما يشعر الفرد بالنجاح أو الفشل لا يرجع ذلك للنظام الانفعالى البسيط، بل يرجع إلى المعارف المنظمة والمتسقة من المعتقدات والأفكار لأنها هى سبب النجاح أو الفشل.. بمعنى آخر فمرد السلوك الإنجازى لدافعية الإنجاز عند أتكنسون يقوم على أسس انفعالية بينما يقوم عند واينر على أسس معرفية.

وعلى الرغم من التعارض الظاهرى بين وجهتى النظر، إلا أنه يمكن اعتبار وجهتى النظر متكاملتين، ويتفق هذا التصور مع فتحى الزيات، ١٩٨٩ حيث يرى أنه رغم الاختلاف فى التفسير لواينر عن التفسير لأتكنسون وماكليلاند لأثر دوافع النجاح ودوافع الخوف من الفشل على الإنجاز نفسه، فإننا نرى كل من ذوى دوافع النجاح وذوى تجنب الفشل يرغبون فى الشعور بالفخر والاعتزاز بالنجاح، كما يرغبون فى تجنب الشعور بالخجل الناشىء عن الفشل لأن هذا التفسير ينصرف إلى هذه الرغبة، ولكنه ينصرف إلى الاعتقاد فى الأسلوب الأمثل الذى يحقق هذه الرغبات. فبينما يعتقد الأشخاص ذوو الدوافع للنجاح أن إقبالهم على العمل والإنجاز وقبول التحديات يحقق لهم الشعور بالفخر من خلال إظهار قدراتهم وجهودهم، كما أن ذوى تجنب الفشل يعتقدون أن عليهم تجنب الشعور بالخجل أو الخزى عن طريق عدم قبول التحدى، والإقبال على العمل والإنجاز الذى يتفق مع قدرتهم وأن جهودهم قد لا تساعدهم على ذلك.

٢ ـ لم يُعط واينر أهمية للإعزاء السببى لدافعية الإنجاز بعد النجاح. واكتفى بذكر أن الدافعية تزداد بعد موقف النجاح. ولكننا نرى أن هذا المبدأ لا يمكن تعميمه على كل مواقف النجاح، وإنما يمكن التسليم به إذا أعزى النجاح لعوامل ثابتة مثل القدرة وصعوبة المهمة مثلاً. بينما فى حالة إعزاء النجاح لعوامل غير ثابتة مثل الحظ يؤدى ذلك إلى عدم توقع النجاح فى مهام مستقبلية مشابهة مما قد يؤدى إلى نقصان فى الدافعية.

٣ ـ هناك تباين فى ردود فعل الفشل على حسب مستوى الحاجة للإنجاز فيرى أن الأشخاص ذوى الحاجات المرتفعة للإنجاز والذين يعزون فشلهم فى مهمة ما إلى عوامل خارجية ليست ثابتة وقابلة للتحكم تزداد دافعيتهم بعد مواقف الفشل، أما الأشخاص ذوى الحاجات المنخفضة للإنجاز والذين يعزون فشلهم إلى عوامل داخلية وثابتة وغير قابلة للتحكم مثل انخفاض القدرة مثلاً. فإن الفشل ينقص من دافعيتهم فى مواقف مستقبلية مشابهة.

ونلاحظ من النتائج النفسية لخبرات النجاح أو الفشل أن:

٤ ـ النجاح عند واينر يعقبه الشعور بالفخر، وبالتالى يرفع من تقدير الفرد لذاته، بينما الفشل نتيجة عوامل غير ثابتة يعقبه الشعور بالذنب والغضب من الآخرين، ولكن هذا لا يقلل من تقديره لذاته وإنما يرفع أداءه فى مواقف تالية. أما الفشل نتيجة عوامل ثابتة يعقبه الشعور بالخجل والهوان وهذا يؤدى إلى انخفاض تقديره لذاته.

٥ ـ يرى واينر أن العزو إلى عوامل ثابتة يؤدى إلى ثبات فى التوقع، أى أن ثبات السبب ينتج ثباتاً فى التوقع. فإذا أعزى فرد فشله إلى نقص فى القدرة فهذا يؤدى إلى فقدان الأمل فى نجاح مستقبلى، وبالتالى يتوقع الفشل فى المستقبل. أما إذا أعزى الفشل إلى عوامل غير ثابتة مثل الحظ أو الصدفة فهذا الفشل لا يعتبر مؤشرا لنجاح أو فشل مستقبلى.

٦ ـ أعطت نظرية واينر مجالاً خصبًا للباحثين فى تصميم برامج لتعديل العزو المرضى أو الذى يسبب الإعاقة لمستوى الأفراد فى مهام مستقبلية للإنجاز.

٧ ـ أضاف واينر لبرامج تعديل العزو الجانب العاطفى وهو شعور الفرد بالخجل والمهانة عند عزوه للفشل كنقص فى قدراته، ومن ثم يؤدى هذا التقليل من كفاءة أدائه فى المستقبل، أما الفرد الذى يعزو فشله إلى نقص فى الجهد فإنه يشعر بالذنب ومن ثم يؤدى هذا إلى الرفع من كفاءة أدائه فى مهام المستقبل.

٨ ـ أيدت الكثير من الدراسات صحة نظرية واينر مما يجعلنا نعتبرها من النظريات القيمة فى مجال دافعية الإنجاز. والتى تفتح آفاقًا كبيراً أمام الأبحاث المستقبلية فى مجال تعديل أنماط العزو المرضى فى جميع المجالات وما له من قيمة تربوية عظيمة وخاصة فى البيئة المصرية التى تفتقر إلى وجود مثل هذا النوع من الأبحاث.

الفصل الرابع
تطبيقات الدافعية فى المجال الرياضى

إن المدربين هم أكثر الناس يقيناً بأن الدافعية موضوع يصعب فهمه. وإن أمكن فهمه فمن الصعب إيجاد العصا السحرية التى يمكن أن تدفع اللاعبين وتمنحهم مستوى عال من هذه الدافعية التى تضمن لهم الامتياز فى الأنشطة التنافسية المتمثلة فى المنازلات الرياضية المختلفة. وينقسم المدربون فريقان: فريق يتعجب فى إحباط بعد انسحاب أفضل لاعبيه من المباراه متظاهراً بالإصابة قائلاً: «لا أفهم لماذا فعل هذا» ؟..

وعلى الجانب الآخر فريق آخر يعلق «لم أجد على مدار تاريخى فى التدريب متسابقاً أكثر إصراراً منه، لقد تمنيت أن أعرف ما الذى يدفعه إلى التفوق حتى أعطى هذا الدواء السحرى لكل عضو فى الفريق ولنفسى.».

بعض المعتقدات الخاطئة عن الدافعية:

إن الدافعية عملية مركبة وأكثر تعقيداً من أن نخضعها لوجهة نظر أو نظرية واحدة. ونستعرض الآن بعض المعتقدات الخاطئة لدى المدربين عن الدافعية:

أولاً.. نظرية الثواب والعقاب:

.. بعض المدربين الذين لا يكونون على دراية واعية ومستفيضة عن الدافعية، يتبنون نظرية العمل الشاق التى يطلق البعض عليها «نظرية العمل الشاق والثواب والعقاب» حيث ترى هذه الفئة الساذجة من المدربين أن الأفراد يتسمون بالعناد ولا توجد طريقة لدفعهم سوى المكافأة والعقاب، مع التشديد على العصا أو العقاب فى شكل تهديد ووعيد متمثلة فى الإيذاء الجسدى والنفسى.

ثانياً: نظرية تلقين الدافع:

.. بعض المدربين الآخرين يفهمون الدافعية على أنها شيء يمنحونه إلى

لاعبيهم وقتما يشاءون وحسبما يرتأون، وأسلوب الدافعية لدى هؤلاء المدربين هو الكلمات المنمقة والخطب البلاغية. وبهذا فإنهم يعتنقون نظرية زيف الدافع الوحيد التى تقوم على افتراض مؤداه.. أن لدى اللاعبين هدفا واحداً وأن أى قدر من السرور يدخله المدرب عليهم يشبع هدفهم هذا.

ثالثاً: نظريات أخرى..

وثمة بعض النظريات البسيطة التى تعالج موضوع الدافعية كمفهوم بسيط، ومن هذه النظريات:

- اعتناق المدرب لبعض المبادئ الجامدة، يدعو لها بحماس وترغيب بوصفها مفاتيح الدافعية. حيث كثيرا ما نقرأ فى المجلات والدوريات المتخصصة». إن مفتاح الدافعية هو التنظيم، وكسب ثقة الرياضى، والمعرفة بأصول اللعبة.» وهذه النقاط إن كانت لها أهميتها إلا أنها لا تلم بجميع جوانب الدافعية.

- وقد يلجأ المدرب إلى الحيلة والتدبير لإثارة دافعية الرياضيين من خلال الإسهاب فى الوعود البراقة والمكافآت واستخدام الشعارات واللوحات والخطب الحماسية لتعبئة الفريق، غير أن هذا جزء بسيط من الدافعية أيضًا.

- وقد يستخدم بعض المدربين حوافز دافعية فى شكل مواد مكتوبة ووسائل سمعية بصرية ومستشارون يطلقون على أنفسهم علماء علم النفس الرياضى. ولكن هذا أيضًا شيئا سطحى لا يستحق ما ينفق عليه من مال، علاوة على أن هذه الحوافز الدافعية عمرها قصير أمام تحديات المدى الطويل. ولكن هؤلاء المدربين يتناسون أنهم هم العنصر الأساسى المسئول عن توجيه دفة دافعية لاعبيهم وليس أى فرد آخر.

- يرى وليام وارين William Warren, 1983 فى كتابه التدريب والدافعية أن أفضل وأقصر طريق للدافعية هو أن تختار اللاعبين الذين يتوافر لديهم الحافز، فيذكر: «أحط نفسك بلاعبين يفكرون كما تفكر ويهتمون بما تقدم من برامج،

وإذا تخلصت من اللاعبين المعارضين لك ولبرنامجك نجح برنامجك وبالتالى نجح فريقك. وإن كانت هذه مهمة شاقة وغير سارة لكنها فى غاية الأهمية لاستمرارك.

وفى هذا الكتاب يقدم لنا وارين تعريفا جديدًا للدافعية هو: «أنها اكتشاف الطرق التى تجعل اللاعب يقوم بأشياء لا يرغب فيها»، وإن كان هذا التعريف يجعل المدرب هو مبعث دافعية اللاعب وهى نظرة سلبية للدافعية.

كما أنه يمكن القول بأن المفهوم السابق للدافعية هو مفهوم خاطىء حيث ينظر إلى اللاعبين الذين لا يتفقون مع برنامج المدرب على أنهم لاعبين لا دافعية لهم، ولكن فى أغلب الأحوال يمكن القول أن هؤلاء اللاعبين ممن يتسمون بمستوى عال من الدافعية، ولكن لا يتعدى الأمر أنهم ليسوا مدفوعين نحو اللعب طبقًا لمفاهيم وطرق فرضها عليهم المدرب، والمدرب فى هذه الحالة إذا لم يستطع احتواء هؤلاء اللاعبين فإنه ينشأ الصراع بين المدرب والرياضى وقد يرجع ذلك إلى سعى المدرب إلى إشباع حاجاته الشخصية من خلال الفريق، وكان الأحرى به أن يراعى أولاً حاجات هذا الفريق من الرياضيين، حيث انه من أهم المهام التى يجب على المدرب الاضطلاع بها هو المحافظة على الدافع الداخلى المنشأ فى لاعبيه مع المحافظة على جو المرح والإثارة دائمًا فى فريقه مع تنظيم وتوزيع مشاركة كل اللاعبين لأقصى حد.

..بعض نواحى القصور:

.. من ناحية أخرى، قد يكون لدى بعض اللاعبين حاجات خارج نطاق الفريق وقدرة المدرب على مواجهتها مثل افتقارهم لضبط النفس، وعدم تركيز الانتباه (التشتت)، وإذا كرس المدرب قدرًا كبيرًا من وقته لمساعدة هؤلاء فإنه يحرم باقى اللاعبين من جزء كبير من الوقت كان مخصصًا لتدريبهم. ومن هنا جاءت أهمية أن يكون المدرب على دراية كاملة بمن يستطيع مساعدته من اللاعبين، ومن يحيله إلى المتخصصين لمساعدته.

ويرى بعض المدربين عدم أهمية اطلاعهم على نظريات الدافعية وأن يكتفوا

فقط بقولهم «أعطنى المبادىء والأسرار». وهذا بالقطع اعتقاد خاطىء. فلا يوجد مطلق فى الدافعية، فكل شىء نسبى، ولكل حاله ولكل فريق ظروفه واحتياجاته وأهدافه التى يجب أن يراعيها المدرب عند اضطلاعه بمسئولية غرس الدافعية داخل لاعبيه.

والخطوه الأولى لأى مدرب يجب أن يعمل على أساس علمى ومتين يجب أن تكون الاطلاع على النظريات المختلفة التى حاولت تفسير الدافعية والتى نتناولها فى الصفحات التالية:

تعريف الدافعية:

أن القضية الأساسية التى تشغل ذهن أى مدرب هى« كيف أرفع أداء وسلوك اللاعبين؟ وربما يكون هدف المدرب هو الارتفاع بسلوكهم كماً (مثال الوصول إلى مستوى لياقة بدنية معينة عن طريق الجرى لأميال أكثر) أو كيفية (تصويب ضربات حرة بدقة أكبر) أو توجيه سلوكهم (الحضور إلى التدريب بانتظام، التخلى عن الثقه العمياء فى النفس، الالتزام بالتعليمات فى المباراة. . .) ويرى علماء النفس أن الدافعية ذات بعدين الشدة والتوجيه:

..بُعدى الدافعية:

وكما سبق ذكره فإن للدافعية بعدين هما التشبث أو التمسك بالفعل (الشدة) واتجاه الفعل (التوجيه).

ويقصد بالشدة فى مجال الرياضة تنشيط الفرد وجعله يفيض حيوية، بمعنى آخر مقدار الجهد المطلوب لتحقيق هدف معين.

أما التوجيه فيتعلق باختيار الهدف. فالفرد كما يرى علماء النفس تتنازعه قوتان تجاه مهمة ما قوة الإقدام وقوة الإحجام نحو هذه المهمة، وفى المجال الرياضى غالباً يهتم المدربون بمعرفة السبب وراء عدم إقبال لاعب موهوب على التدريب بحماس أو لماذا يترك أحد اللاعبين الممتازين فريقه، كذلك أيضا معرفة السبب وراء تشبث البعض بنوع معين من الرياضة لا يصلحون لها.

وتكمن الإجابة فى التعرف على حاجات الفرد، ففهم حاجات الفرد التى يبنى عليها أهدافه هى من أهم الجوانب للدافعية.

أسس الدافعية:

تتأثر الدافعية بمجموعة من العوامل التى يمكن دراستها تحت العناوين التالية:

.. الدافع الداخلى المنشأ والدافع خارجى المنشأ.

.. الدافع المباشر والدافع غير المباشر.

.. وجهة الضبط.

.. الدافعية واحتياجات الرياضيين.

وفى الصفحات التالية نتناول المحددات أو العوامل السابقة بشىء من التفصيل:

أولا.. الدافع الداخلى المنشأ والدافع خارجى المنشأ:

ويقصد به هنا مصدر الدافعية، فمصدر الدافع يكون داخليًا إذا كان ما يحرك الفرد هو سعيه الداخلى للجدارة والتفوق وتأكيد الذات والرغبة فى إتمام المهمة بنجاح، وهذه الأمور هى جائزته أو مصدر إشباعه. ففى مجال الرياضة يلعب الرياضى من أجل تأكيد الذات الذى يدفعه لبذل أقصى جهد حتى فى غياب أى مشاهد.

أما فى حالة الدافع الخارجى فمصدره الآخرون من خلال التعزيز الإيجابى أو التعزيز السلبى من خلال أمور ملموسة مادية كالجوائز الرياضية أو المال أو أمور غير ملموسة كالثناء وتقدير الجمهور.

ونخطىء الظن حينما نعتقد أنه يمكن تقسيم الرياضيين إلى نوعين على حسب مصدر الدافع بصورة قاطعة، ولكن يجب الاعتراف بأن كلا المصدرين (الداخلى والخارجى) يتوافر فى كل فرد يمارس الرياضة وإنما يختلف الوزن النسبى لتفوق أحد النوعين من الدوافع (داخلى ـ خارجى) على الآخر داخل

الرياضى فيسود أحد النمطين على الآخر. وهنا يأتى دور المدرب فى تقدير الفروق الفردية بين لاعبيه فى هذا الاتجاه.

الإثابة (المكافأة) الخارجية:

المبدأ الرئيسى المؤثر فى سلوك الإنسان ودافعيته يمكن تلخيصه فى قانون الأثر لثورنديك والذى يعتمد على مبدأ السرور ـ الألم Plcasure-Pain وينص على «عند تكوين رابطة أو ارتباط بين مثير ما واستجابة ما فإن هذا الارتباط يقوى إذا كانت هذه الاستجابة مشبعة ويضعف إذا كانت نتيجة هذه الاستجابة عدم الإشباع». بمعنى آخر أن مكافأة السلوك تزيد من احتمالية تكرار هذا السلوك، وأن عقاب هذا السلوك يقلل من احتمالية تكراره.

وتطبيق قانون الأثر بزيادة الإثابة الخارجية وتقليل العقاب إلى أقصى حد يمكن أن يؤثر على الرياضى تأثيراً فعالاً إن أحسن استخدام الإثابة والعقاب، وبرغم ذلك قد تحدث بعض المشاكل إذا:

أ ـ لم يتم استخدام تعزيز ملائم.

ب ـ إن لم تكن متوافقة مع السلوك الملائم.

جـ ـ لم يتم تقديمها فى الوقت المناسب (الثواب والعقاب).

وينقسم المدربون فريقان فريق يفرط فى الحماس بشأن تعديل السلوك بالطريقة السابقة فى التعزيز كدواء شاف لجميع العلل والأمراض الخاصة بالدافعية، والآخر يفرط فى معارضته لتعديل السلوك معتبراً ذلك وسيلة قاصدة فى تطويع الأفراد لأنها تنكر عليهم حريتهم.

ومن ثم فيجب النظر إلى تعديل السلوك بالتعزيز نظرة محايدة، فهو ليس كل ما يحتاجه المدرب لتحفيز لاعبيه ولكن يمكن اعتباره إحدى الأدوات المفيدة بالنسبة لبعض مشكلات الدافعية لدى اللاعبين. أما الأدوات الآخرى فتتمثل فى حسن التوجيه والبيئة الدافئة المُساندة وخلق نوع من الود والحب بين أفراد الفريق.

الإثابة الداخلية (المكافأة الذاتية):

يوضح سلم الحاجات لماسلو Maslow أنه عندما يتم إشباع حاجة فإنه لا تصبح هدفا وتفقد قوة الإثابة. لهذا تفقد الجوائز الرياضية والميداليات والمال وغيرها من أشكال المكافآت الخارجية قوتها أسرع من المكافآت الذاتية المتمثلة فى الشعور بالجدارة والإشباع. فالمكافآت الداخلية يمكن اعتبارها وقوداً ذاتياً يدفع الفرد إلى الأمام، وبعبارة أخرى إذا لعب أحد الأفراد كرة القدم من أجل إشباع رغبته ومتعته فإن دافع اللعب يتعزز لديه.

كذلك فإنه من مشاكل الإثابة الخارجية أنه كلما حصل الفرد على مزيد من المكافآت كلما قلت حاجته لنفس النوع من المكافآت مستقبلاً.

وفى رياضات المحترفين تفوق المرتبات الباهظة الحاجة إلى شراء المواد والخامات. فالمال ليس مكافأة، إنما هو مؤشر على مقدار تقويم الفريق للشخص. لذا يجب أن يسعى المدربون إلى تحويل الإثابة الخارجية إلى إثابة داخلية تنبثق من داخل الفرد نفسه.

حيث يمكن استخدام الإثابة الخارجية فى إثارة اهتمام الفرد بالرياضة ثم تحويل مصدر الإثابة من خارجى إلى ذاتى أو داخلى. ويجب هنا على المدرب أن يجيد فن استخدام الإثابة فلا يجوز مثلاً أن نقدم المكافأة الخارجية للرياضى على نحو يُشعره بأن المدرب يرغب أو يهدف إلى التحكم فى سلوك هذا اللاعب، لأنه فى هذه الحالة سوف يكون تأثير المكافأة سلبياً وتبدو حيلة من المدرب، كما أن تقديم المكافأة لكل لاعب على أى أداء لن يكون له أى دور فى بناء دافعية ذاتية لدى هذا اللاعب. وأخيراً يجب أن يفهم اللاعب بأن الجوائز الخارجية هى إقرار بنجاحه لذا يجب أن يكون هدفه الرئيسى هو اللعب من أجل المتعة والرضا والإشباع.

وكما سبق أن ذكرنا فإن الإثابة الخارجية سلاح ذو حدين فكما تعزز المكافآت الخارجية الدافعية الذاتية فإنها يمكن أن تقوضها (تضعفها) وذلك فى حالة إدراك اللاعب من طريق تقديمها أن الغرض منها ضبط سلوكه أو رشوته، وعلى حد

تعبير ايرنسن جونسون لاعب كرة السلة الشهير. . «لقد حصلت على حصتى من الهدايا من سيارات ومال مما أثار غضبى. فبدا الأمر لى كأنهم يحاولون شرائى وأنا لست للبيع». وقد لاحظ دين رايان، ١٩٧٩ أن لاعبى كرة القدم الذين حصلوا على منح دراسية كانت لديهم دافعية ذاتية أقل من غيرهم ممن لم يحصلوا على هذه المنح.

ويمكن القول بأن تقديم المكافأت الخارجية تقلل من الدافعية الذاتية تحت ظل الظروف التالية:

. . إذا أدركت المكافأة الخارجية كعامل ضبط لسلوك الرياضى وليس عن الأداء الجيد للاعب.

. . حينما تقدم المكافأة الخارجية بصرف النظر عن أداء الفرد بمعنى عدم توافقها مع الأداء.

وتكون ذات فاعلية فى تقوية الدافعية الذاتية تحت الظروف التالية:

. . تم تقديمها لجدارة اللاعب ولجودة أدائه.

. . تنشط اهتمام اللاعب ذو الدافعية الذاتية المنخفضة فى البداية للمشاركة وبالتدريج يتم التقليل من هذه المكافأت واستبدالها بحوافز ذاتية.

. . استخدام المكافأت الخارجية للأداء الجيد من اللاعب بغض النظر عن المكسب أو الخسارة.

ثانياً ـ الدافعية المباشرة والدافعية غير المباشرة:

عندما يستدعى المدرب لاعبيه فى مكتبه ليناشدهم بذل الجهد والمثابرة فى التدريب لتقديم أفضل أداء ممكن، فهو هنا يستخدم الأسلوب المباشر فى إثارة الدافعية، فى حين أن الأسلوب غير المباشر يتطلب تغيير الموقف أو البيئة من أجل تدعيم الدافعية لدى اللاعبين.

ومن أهم الطرق المباشرة للتأثير فى دافعية الرياضيين الطاعة (الخضوع)، التقمص، وأخيراً الاندماج.

. . وتتوقف عملية الطاعة أو الموافقة على استخدام الجوائز الخارجية وأساليب العقاب.

وهذه العملية قد تكون مؤثرة ولا سيما مع اللاعبين ذوى الدافعية الذاتية الضعيفة. ولكن الإفراط فى هذه العملية قد يشكل مشكلة لأنه من المستحسن تحفيز اللاعبين بالأهداف وليس بالحصول على الجوائز المادية.

. . وفى التقمص أو التوحد أو القدوة أو النموذج وهى الطريقة المباشرة الثانية كأساس للدافعية فى علاقة المدرب بلاعبيه «إذا كنت مهتماً بالفريق، إفعل ذلك من أجلى.» فالتقمص شكل من أشكال الموافقة أو الطاعة.

ولاستخدام عملية التقمص بنجاح كدافع يجب أن تكون علاقة المدرب بلاعبيه إيجابية، قدوة أو نموذجاً يحتذونه، فالمدرب الذى يعتمد أساساً على أسلوب العقاب والتعزيز السلبى يُشعر لاعبيه بالاغتراب، وطاعتهم له تكون نابعة من خوفهم من عقابه.

. . والطريقة الثالثة هى الاندماج، الانتماء للجماعة والتوحد معها حيث يحفز المدرب لاعبيه بمناشدة ما يؤمنون به من أفكار وقيم وليس بالترغيب أو الوعيد. . فمثلاً يقول المدرب للاعبيه. . لقد بذلت جهداً رائعاً، وأنا واثق من أن أداءك سيكون رائعاً، وأريدك أن تعرف أننى سأكون فخوراً بك مهما كانت نتيجة المباراة.»

واستخدام أى من الطرق الثلاثه السابقة يجب أن يتحدد من خلال:

أ - ماهو الأسلوب الأمثل لكل رياضى فى الفريق؟

ب- ماهى فلسفة المدرب؟

وتشير الأبحاث أن الرياضيين فيما بين سن الخامسة وسن العاشرة لا يكونون على درجة من النضج الكافى لاستخدام طريقة الاندماج معهم، وإنما هى أسلوب فعال مع طلاب الإعدادى والثانوى. كذلك فإن بعض اللاعبين لا تجدى معهم سوى طريقة الانصياع أو الطاعة مما يجعل أسلوب الاندماج غير ذى فاعلية.

وفيما يتعلق بفلسفة المدرب أو مقاصد التدريب فإذا كان الهدف الأساسى هو الفوز فعلى المدرب أن يعتمد على أسلوبى الطاعة والتقمص إلى حد كبير لأنها توفر الوقت عند إتقان استخدامها.

أما إذا كان الهدف الأساسى للمدرب هو الارتقاء بلاعبه سيكلوجياً ليكسب مفاهيم ذاتية إيجابية ونسق قيمى متكامل فيستخدم المدرب أولاً الموافقة ثم أسلوب التقمص حتى يستجيب بطريقة الاندماج. أى تهيئه اللاعب لتشكيل قيمه وأفكاره ليكون معداً لعملية الاندماج التى تحرك اللاعب بدافع ذاتى داخلى يجعله يتحمل مسئولية بذل الجهد للحصول على أفضل أداء.

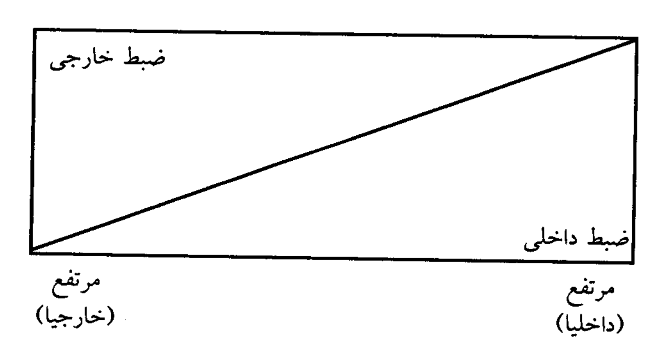
وفيما يتعلق بالطرق أو الأساليب غير المباشرة..وفى هذه الطرق يتم تغييرالموقف أو البيئة - مادية أو سيكلوجية - من أجل تدعيم الدافعية.

فقد يغير المدرب مكان التدريب لزيادة الدافعية، كما يمكن تغيير البيئة السيكلوجية بتغييرأو إضافه أو نقل أفراد معينين أو تغيير سلوكهم فى اتجاه إيجابى بزيادة قدراتهم على ضبط الموقف.

ثالثا.. وجهة الضبط

يختلف الأفراد فى إدراكهم تجاه ما يحصلون عليه من مكافأت أو عقاب، وهو مايطلق عليه وجهة الضبط فى المجال الرياضى، والأفراد الذين يميلون إلى تفسير أحداث حياتهم كنتيجة لقوى خارجية من قبيل الحظ والفرص والآخرين من ذوى التأثير يطلق عليهم ذوى وجهة الضبط الخارجية، أما الضوابط الداخلية أو وجهة الضبط الداخلية فيدركون أحداث حياتهم نتيجة لما يصدر عنهم من سلوك، فلا يؤمنون بالحظ أو الفرص فأقدارهم بين أيديهم وليست فى أيدى الآخرين.

ومعظم الناس تتوافر لديهم الخاصتان ولكن تتحدد نظريتهم للعالم المحيط بهم على حسب سيادة خاصية الآخرى. ونتيجة لذلك تستطيع تحديد إلى أى فئة تنتمى من هاتين الفئتين على المتصل الموضح بالشكل (٢).



شكل (٢)
يوضح تقسيم النفس على بعد وجه الضبط (الخارجى - الداخلى)

وقد توصلت العديد من الدراسات إلى أن الأفراد الذين يتسمون بمستوى اجتماعى واقتصادى منخفض يميلون إلى وجهة الضبط الخارجية لإدراكهم إن ما يحصلون عليه أو ما لا يحصلون عليه من مكافأت ليس نتيجة لما يقومون به من عمل. بينما يميل أفضل الرياضيين أكثر إلى الضبط الداخلى لأنهم تعلموا أن ما يحصلون عليه هو نتيجة لقدراتهم وأدائهم الناجح. وتكون وجهتهم هى الأداء، بينما فى ذوى الضبط الخارجى فتكون وجهتهم انتهاز الفرص والخوف من الفشل، كذلك فذوى الضبط الداخلى أكثر إنجازاً من الخارجيون حيث أنهم أقل سلبية وخشية من الفشل، وتتمير استجاباتهم بأنها صحية ومرنة.

ومن ناحية أخرى لا يعزز النجاح الضبط الخارجى نحو أهداف أعلى حيث ينسبون نجاحهم إلى قوى خارجية فلا يتحقق الرضا الذاتى والإشباع من النجاح، لهذا فأهدافهم غير واقعية ويعرضون أنفسهم لمخاطر لا ضرورة لها.

أما رياضيو الضبط الداخلى منهم أكثر تأثراً بعملية الإندماج كعملية دافعية أما أصحاب الضبط الخارجى فيتأثرون أكثر بطريقة التقمص.

وأصحاب الضبط الداخلى تتحقق دافعيتهم لا سيما إذا توافرت لهم الفرصة لممارسة ضبط أكبر على أنفسهم. لذا ينبغى على المدربين معاونة الرياضيين لتطوير تلك السمات الإيجابية وذلك من خلال:

أ - مساعدة الرياضيين على تجربة الموقف الذى من خلاله نحصل على النتائج الموجودة.

ب- تعليم الرياضيين تحديد أهداف واقعية وتحمل مسئولية أعمالهم.

وسوف نعود إلى هذه النقطة بالتفصيل عند استعراضنا لنظرية العزو السببى لدافعية الإنجاز لوايز فى الفصل التالى.

رابعاً.. الدافعية وحاجات الرياضيين..

أن معرفة احتياجات اللاعبين هى مفتاح إثارة دافعيتهم.

وطبقاً لهرم الحاجات لماسلو Maslow - والذى سبقت الإشاره اليه - فإن الناس يحاولون إشباع حاجتهم طبقاً لنظام أولوياتها التى تنقسم كما ذكرنا إلى فئتين:

أ - حاجات العجز (النقص).

ب- حاجات النمو.

وأياً كان التأييد أو الرفض لنظرية ماسلو فى مجال الرياضة، فتحديد الحاجات له أهميته للمدرب لتحديد أهداف اللاعبين بالنسبة للمنافسه.

ومن أهم الحاجات البارزة التى يسعى الرياضيون لإشباعها بالمشاركة الرياضية هى:

- اللعب من أجل المتعة والحاجة إلى الإثارة.
- الوجود مع الآخرين والحاجة إلى الانتماء والجماعة.
- إظهار الكفاءة والمقدرة والحاجة لإثبات الذات.

أ. الحاجة إلى المتعة والإثارة..

يحتاج كل فرد منا إلى قدر معين من التنشيط والإثارة على حسب طبيعته أوما يطلق عليه علماء النفس الحاجة إلى الاستثارة. ويفضل البعض مستوى عال من الإثارة بينما يرى البعض الآخر أن يكون هذا المستوى منخفض. وفى كل من الحالتين يشعر الفرد بالإشباع والمتعة والسرور والانغماس تماماً فى النشاط.

ولما كان اللاعب بحاجة إلى الإثارة وإلى التدريب، وأن التدريب الممل الرتيب يؤدى إلى إثارة أقل فهنا يبحث المدرب المبدع عن سبيل لحل هذه المشكلة وهاهى بعض الأمثلة . .

. . ملاءمة صعوبة المهارة مع قدرة لاعبه حتى يتحقق له قدر من النجاح .

. . الحفاظ على التنشيط التدريبى من خلال تنويع الأنشطة .

. . جعل كل فرد نشطا وإيجابيا ولايصل إلى حد الملل .

. . إتاحة الفرصة لكل لاعب لممارسة مهام سارة بالنسبة له .

. . مساعدة اللاعبين على تحديد أهداف واقعية تتناسب وقدراتهم .

. . تخصيص بعض الوقت فى كل تدريب للتقديم والتغذية المرتدة والسماح للرياضيين بالمشاركة فى تخطيط ما يفعلونه فى التدريب .

ب- الحاجة إلى الانتماء..

يختار بعض الرياضيين المشاركة فى الرياضة لرغبتهم فى الانتماء إلى فريق أو جماعة مما يضفى أهمية على حياتهم . فهم يريدون إشباع حاجة الانتماء لديهم وليس تحقيق مجد أو شهرة .

ويستطيع المدرب تحقيق الدافعية لديهم عن طريق عملية التقمص أو التوحد (مع الجماعة ومع المدرب) لأن هذه الفئة تبحث عن تقبل المدرب والفريق لهم .

جـ- الحاجة إلى النجاح..

وهى الحاجة الغالبة على معظم الرياضيين عن طريق إظهار الكفاءة والجدارة للفوز بتقدير الآخرين . ومما يساعد الرياضيين على التمكن من الحكم على كفاءتهم الذاتية فى غياب الآخرين أن يقارن أدائهم الحالى بالأداء السابق ليتبينوا مدى تقدمهم ويجب أن يتعلم الناشئون أن قدراتهم وكفاءتهم الذاتية تتوقف على قدرتهم على الإنجاز حيث يعلمنا المجتمع أن المكسب معناه النجاح والخسارة تعنى الفشل . وما سبق يهدد أداءهم الرياضى لشعورهم بأن إنجازهم ما هو إلا انعكاس

لجدارتهم. وهى نظرة غير صحية فالرياضى الذى يدرك أن قدرته منخفضة يعزى فوزه النادر إلى الحظ أو ضعف المنافس ويلوم نفسه عند الخسارة ولايثق بنفسه عند الفوز، وينتج عن ذلك تقدير منخفض للذات.

ويثار تساؤل هنا.. ماذا يجب عمله لمساعدة هذا النوع من الرياضيين؟

وتتحدد الإجابة فى أنه قد يكون من المفيد استخدام أساليب تعزيز إيجابية مع استخدام طريقة التقمص إذا كان التوجه نحو الإخفاق ليس قوياً، ولكن غالباً ما يرفض هؤلاء الرياضيون التعزيز الإيجابى لتقديرهم المنخفض للذات، واستجابتهم تكون أفضل لأساليب الاندماج، ولكن فقط بعد إعادة تحديد أهدافهم وهى فى هذه الحالة الأداء الجيد بغض النظر عن الفوز أو الهزيمة.

الدافعية وأساليب التدريب:

هناك أسلوبين للتدريب يتعلقان بالتأثير على دافعية الرياضيين هما أسلوب الأمر وأسلوب التعاون..

ويتضمن أسلوب الأمر التدريب بأسلوب الأمر والنهى. فنرى المدرب وكأنه يقول:

.. أنا المسئول عن تنظيم كل شىء فى برنامج الفريق.. المال، المعدات، التسهيلات، الأفراد.

.. أنا المسئول عن توجيه اللاعبين وضبط سلوكهم وتلبية احتياجاتهم.

.. أنا المسئول عن الثواب والعقاب (المكافأت والجزاءات)

أما أسلوب التدريب التعاونى فيبدو المدرب وكأنه يقول:

.. أنا المسئول عن تنظيم كل شىء فى فريق تنافس: المال، المعدات، التسهيلات، الأفراد

.. أريد مشاركة إيجابية من أعضاء الفريق نحو تحقيق الأهداف .. مسئوليتى إثارة دافعية الفريق وإمكانية التطوير نحو تحمل المسئولية والقدرة على العمل لتحقيق الأهداف الفردية والجماعية، مع توفير كل فرص النجاح للفريق.

.. أنا لا أزود لاعبى بسمات النجاح ولكن مسئوليتى هى فى حسن توظيف هذه السمات وتنميتها من خلال النشاط الرياضى.

ويوضح الجدول التالى الفروق بين الأسلوبين:

الأسلوب الآمر	الأسلوب التعاونى
.. يضع سياسة «الفوز أولاً» .. ينظر المدرب إلى اللاعب على أنه تحت تأثير الضوابط الخارجية. .. يعتمد المدرب على عمليات الموافقة والتقمص. .. يحبذ الدافعية خارجية المنشأ.	.. يضع سياسة «اللاعب أولاً» .. ينظر المدرب إلى اللاعب على أنه تحت تأثير الضوابط الداخلية. .. يستخدم كل الطرق الدافعية وخاصة الاندماج. .. يحبذ الدافعية داخلية المنشأ.

« الفروق بين أسلوب التدريب الأمر، أسلوب التدريب التعاونى. »

.. والمدربون الأكثر استخداماً للأسلوب التعاونى هم:

١- ذوو تقدير ذاتى مرتفع.

٢- سبق لهم العمل مع مدربين يقبلون عن قناعة الأسلوب التعاونى.

٣- ذوو مشاركة وجدانية مرتفعة.

.. بينما المدربون الأكثر استخداماً لأسلوب الأمر والنهى هم:

١- ذوو تقدير منخفض للذات.

٢- سبق لهم العمل مع مدربين يعتمدون على أسلوب الأمر والنهى.

٣- ذوو مشاركة وجدانية منخفضة.

والأسلوب الآمر الناهى أسهل تنفيذاً لكنه أقل نجاحاً، بعكس الأسلوب التعاونى صعب التنفيذ لكنه أكثر نجاحاً فى إثارة نشاط ودافعية اللاعبين.

ويتزايد اليوم عدد المدربين الذين يعتمدون على الأسلوب التعاونى ويحققون فيه نجاحاً هائلاً سواء فى الفوز أو فى مساعدة الناشئين على النمو السليم بدنياً وسيكلوجياً.

الضبط والمسئولية:

تؤدى كل طرق تعزيز الدافعية إلى مساعدة الرياضيين على تحمل مسئولية أنفسهم عن طريق السماح لهم بالقيام بضبط ذواتهم. وإن إنكار حق الأفراد فى ذلك يدمر لديهم الدافعية والإنجاز والمسئولية الذاتية وبالتالى الشعور بالقيمة الذاتية، فى حين أنه عند توافر هذا الحق لهم (ضبط ذواتهم) فهذا يعزز سمات النمو الصحيحة لديهم.

..أهمية الضبط الداخلى..

لفهم أهمية الضبط نأخذ مثالاً لـ Edwin Moses وهو من أعظم عدائى العالم فى ٤٠٠م حواجز والذى لم يخسر أيه منافسة لفترة طويلة. كيف حافظ على دافعيته ليحافظ على هذا المستوى الرائع للأداء.

إذا كانت دافعيته يغلب عليها أنها خارجية المنشأ ما استطاع تحقيق ما وصل إليه، ولكنه كان يجرى فى المقام الأول مدفوعاً بما فى داخله فى أن يكون هو الأفضل دائما ولا أحد أفضل منه. ومصدر هذه الدافعية الداخلية يأتى من قدرته على ضبط حياته وتحمله للمسئولية عن كل جانب فى تدريبه واستعداده للمنافسة.

وأهمية الضبط الداخلى ليست فقط فى مجال الرياضة فهى ضرورية فى جميع مجالات المنافسة والإنجاز، ولعل من أهم مؤيدى هذا الرأى كارل روجرز Carl Rogers فى كتابه (الحرية من أجل التعليم، ١٩٨٣) حيث يتساءل عن أسباب إخفاق النظام التعليمى فى تعليم الشباب تحمل المسئولية والضبط الداخلى تجاه تعلمهم ويجيب عن هذا التساؤل بأنه تطبيق نظام التعليم لنظرية النهى والأمر يعوق دافعية التعلم، وتعاون بين المدارس غير التقليديه والتقليديه من حيث إعطاء

الطالب الفرصة لتحمل المسئولية والضبط الذى يؤدى إلى الإنجاز والدافعية الداخلية لهؤلاء الطلاب نحو التعلم.

وتشير أبحاث ريتشارد دى شارمز Richard de charms إلى أن الطريقة التقليدية تؤدى إلى استهلاك وقت طويل من زمن الحصة المدرسية فى الحفاظ على النظام وضبط التلاميذ وإلى ارتفاع نسبة الدافعية الخارجية عندهم وأن ينظروا إلى أنفسهم كدمى متحركة لا دخل لها فى تقرير مصائرهم.

ولكنه لاحظ بعد عدة أسابيع من إتاحة الفرصة للتلاميذ لضبط سلوكهم، أنه زاد تعلم التلاميذ على ممارسة الضبط فى العملية التعليمية وأظهروا اتجاهاً أكثر لتحمل المسئولية، وفى نهايه العام زاد النظام تلقائياً وقلت المشاكل إلى حد بعيد، كما تحسنت نسبة حضور التلاميذ.

الضبط فى مجال الرياضة:

إن مسئولية الرياضى تنمو من خلال إتاحة الفرصة له لممارستها. ولكن المشكلة هى متى؟ (فى أى توقيت). فأحياناً لايقوم الرياضى باستخدام المسئولية بحكمة ويترتب على ذلك اتخاذه القرارات خاطئه تكلف فريقه فرصة الفوز. كذلك فإن المدرب حينما يشعر بضغط الجمهور لتحقيق الفوز فسرعان ما يسحب من لاعبيه حق المسئولية.

والمدرب المؤمن بتحقيق الفوز أولاً، واللاعب فى المرتبة الثانية، غالباً ما يكون مقتنعاً بالتالى.. «إذا أظهرت لهم طريقة الفوز، إذن سيكونون مسئولين عن أنفسهم.» وهذا غير حقيقى بالمرة فكثير من الرياضيين الذين حققوا المكسب فى الرياضة خسروا أنفسهم فى الحياة لأنهم لم يتعلموا كيف يضبطون حياتهم، فنمو المسئولية ليس نتيجة للفوز.

والمدرب الذى يُنكر على لاعبيه إمكانية التدريب ومهارات اتخاذ القرار يتحمل المسئولية فى جوانب عدة فهو يتخذ قرارات برنامج التدريب نيابة عن الرياضيين الذين هم مجرد تابعين، وبالتأكيد فإن أى مدرب يعرف تماماً طريقة

تدريب الناشئين وشباب الرياضيين، ولكن من الواجب عليه أن يعلم لاعبيه تطوير برنامج تدريبهم وأن يتحملوا المسئولية بصورة أكبر كلما زاد تعلمهم لأنهم أكثر دراية بأنفسهم وبأجسامهم من المدرب وبالتالى فهم الأقدر على تصميم برامج تدريبهم.

ويخطىء بعض المدربين حينما يرغبون فى السيطرة الكاملة على حياة لاعبيهم فهم يحددون برامج الدراسة ومتى وأين ومن يرونه، بل وكيفية إنفاقهم للمال، فهذه الرغبة تضر اللاعب على المدى البعيد وتنكر عليه فرصته فى اتخاذ القرار وتعلم المسئولية وكيفية ضبط سلوكه.

وعلى الجانب الآخر فإن اعتقاد بعض المدربين فى الإفراط فى منح الرياضيين مسئولية أكبر تجاه أنفسهم هو بمثابة تفويض للتنازل الكامل عن عملية الضبط. ولكن فى الواقع فالأمر ليس كذلك، إنما هو تشجيع للرياضيين لتحمل المسئولية حسب تقدير المدرب بأنهم أهل له. وذلك من خلال إرساء بناء يساعد الرياضى الذى يخطىء فى استخدام هذه المسئولية، كذلك فالرياضى لا ينبغى أن يتوقع أن يفعل ما يحلو له بل عليه الاختيار من خلال مواقف منظمة فهو محتاج أن يتعلم التركيز نحو تحقيق الهدف من خلال ضوابط معينة.

والمدرب الذى يُسهل للرياضى تحمل المسئولية، يجب أن يعمل على إفهام لاعبه أنه يعمل طبقاً لقواعد وأنظمه ملزمة ولكنها تعطى إمكانية للرياضى لتطوير مقدرته على تحديد الأهداف والعمل على تحقيقها. وأن تحمل المسئولية معناه قبول التحدى لتقرير ما هو النظام الذى يوفر المناخ الأمثل لتطوير المسئولية وحق الفرد فى تقرير مصيره والشىء الأكثر أهمية هو الاعتقاد أن اللاعب الرياضى أهم من الفوز. وأن يتعامل مع المدرب على أنه إنسان ويهتم به ويتعاطف معه ويصبح محل ثقته وأن يتفهم دوافعه وحاجاته واتجاهاته وكيف يرى العالم من حوله والتعاطف معه مما يخلق الثقة بين المدرب واللاعب والتى تعد خطوة أساسية نحو اتخاذ القرار السليم. وبعبارة أخرى يجب على المدرب بدلاً من أن يقول «سأجعلهم يحققون ذلك.» يقول «سأجعلهم يريدون ذلك ويتحملون المسئولية نحو تحقيق ذلك.»

.. وفى النهاية يمكن تلخيص دور الدافعية فى المجال الرياضى فى النقاط التالية:

.. الدافعية مفهوم مركب شديد التعقيد لا يمكن إخضاعه لنظرية واحدة.

.. أن التحدى الذى يواجه المدرب ليس فى البحث عن وسيلة لتنشيط الدافعية بحسب بل تجنب تدمير الدافعية الداخلية الذاتية لدى الرياضى.

.. للدافعية بُعدين هما شدة السلوك وتوجيهه.

.. الدافعية قد تكون داخلية أو ذاتية المنشأ وقد تكون خارجية أو اجتماعية المنشأ.

.. يمكن أن تمثل المكافأت الخارجية مصدر قوى لدافعية الرياضى ولكن يجب على المدرب أن يكون ماهراً فى تطبيق مبادىء تعديل السلوك من الدافعية الخارجية إلى الدافعية الذاتية.

.. المكافأت الداخلية أو الذاتية هى مصدر الدافعية الأكثر بقاءً لأنها وقود ذاتى يدفع الفرد إلى تحقيق الجدارة والتفوق.

.. المكافأت الخارجية سلاح ذو حدين فيمكن أن يستخدم فى تنمية ودفع الدافعية الذاتية، ويمكن أن يدمر هذه الدافعية إذا أدراك الرياضى أنها بهدف السيطرة على سلوكه.

.. يمكن للمدرب أن يستثير دافعية اللاعب عن طريق الأسلوب المباشر (الطاعة)، التقمص، الاندماج، واسلوب غير مباشر عن طريق تغيير الموقف.

.. تختلف رؤية الرياضى للمسئولية بالنسبة للثواب والعقاب. فالبعض يكون مرتفعى الضوابط الخارجية والآخر مرتفعى الضوابط الداخلية والتى تكون مدفوعة أكثر بعملية الاندماج، فى حين أن الخارجية تكون مدفوعة بأسلوب التقمص.

.. يعانى المدرب من مشاكل فى النظام عند فشله فى إدخال البهجة والدفء بين لاعبيه.

.. أن مفتاح الدافعية فى معرفة حاجات الرياضى هى :

١- الحاجة إلى الإثارة.

٢- الحاجة إلى الانتماء.

٣- الحاجة إلى تقدير الذات

.. الحاجة إلى تقدير الذات هى الأكثر أهمية للحصول على دافعية قوية عند الرياضى وليس الخوف من الفشل.

.. التدريب بأسلوب الأمر والنهى يجعل المسئولية كاملة للمدرب فى توجيه الرياضيين وجعلهم مصدراً للدافعية، أما الأسلوب التعاونى فالمسئولية مشتركة بين المدرب وجميع أفراد فريقه مع توفير بيئة إثارة للدافعية الذاتية من أجل اللعب.

.. يكون الرياضى أقوى دافعية وتحملاً للمسئولية إذا ما وفر له المدرب الفرصة لضبط وتوجيه حياته.

مصادر الكتاب

- **إبراهيم جيد جبره**: علاقة دافعية الإنجاز ببعض متغيرات الشخصية. دكتوراه، كلية التربية، جامعة الزقازيق، ١٩٨٨.
- **أبو المجد إبراهيم مجاهد**: العلاقة بين المستوى الثقافى للأسرة ودافعية الإنجاز. رسالة ماجستير، كلية التربية، جامعة الزقازيق، ١٩٨٧.
- **أحمد البهى السيد**: أمينة إبراهيم شلبى، محمد عبدالسميع رزق: العزو السببى للنجاح والفشل لدى ذوى صعوبات التعلم من تلاميذ الحلقة الثانية من التعليم الأساسى. بحوث مؤتمر علم النفس الرابع عشر، الجمعية المصرية للدراسات النفسية، فبراير ١٩٩٨. ط. ت.
- **آمال صادق، فؤاد أبو حطب**: علم النفس التربوى، الأنجلو المصرية، ١٩٩٠.
- **أمينة إبراهيم شلبى**: العلاقة بين اختلاف التفسير السببى لدافعية الإنجاز وتقدير الذات والاتجاه نحو الدروس الخصوصية لدى طلاب المرحلة الثانوية. رسالة ماجستير، كلية التربية، جامعة المنصورة، ١٩٩٣.
- **أنور محمد الشرقاوى**: التعلم. نظريات وتطبيقات. ط٤. الأنجلو. ١٩٩١.
- **حسن على حسن**: ضعف التوجه الإنجازى العام لدى الأفراد فى المجتمع المصرى. محاولة تفسيرية فى ضوء خمسة نماذج نظرية معاصرة فى علم النفس، مجلة علم النفس. الهيئة العامة للكتاب، ٩، مارس، ١٩٨٩.
- **زكريا أحمد الشربينى**: التوافق النفسى وعلاقته بدافع الإنجاز فى مرحلة الطفولة المتأخرة. رسالة دكتوراه، كلية التربية جامعة عين شمس، ١٩٨١.

- **سـيد خـير اللـه**: سلوك الإنسان. أسسه النظرية والتجريبية، الأنجلو المصرية، ١٩٧٨.

- **سـيد خـير اللـه**: علم النفس التعليمى. أسسه النظرية والتجريبية، مكتبة الفلاح، الكويت، ١٩٨٣.

- **صفوت فـرج** : مصدر الضبط وتقدير الذات وعلاقتها بالانبساط والعصابية. دراسات نفسية، رابطة الإخصائيين النفسيين المصرية، يناير، ١٩٩١.

- **فاروق عبدالفتاح موسى**: مقارنة نمو الذكاء ونمو تقدير الذات فى الطفولة والمراهقة (دراسة ميدانية عن تلاميذ المدارس). مجلة كلية التربية، جامعة الزقازيق، ٢، ٣، يناير، ١٩٨٧.

- **فتحى مصطفى الزيات** : دافعية الإنجاز والانتماء لدى ذوى الأفراط والتفريط التحصيلى من طلاب المرحلة الثانوية. منشورات مركز البحوث التربوية والنفسية كلية التربية ـ جامعة أم القرى ١٩٨٩/١٤٠٩ العدد ٥.

- **فتحى مصطفى الزيات** : العلاقة بين النسق القيمى ووجهة الضبط ودافعية الإنجاز لدى عينة من طلاب جامعتى المنصورة وأم القرى ـ دراسة تحليلية ـ مجلد المؤتمر السادس لعلم النفس، يناير، ١٩٩٠.

- **فتحى مصطفى الزيات** : أثر نمط العلاقة بين دوافع النجاح ودوافع الخوف من الفشل على التحصيل المدرسى والذكاء لدى طلاب المرحلة الثانوية. دراسات تربوية، ٥، ٢٧، ١٩٩٠.

- **فتحى مصطفى الزيات** : سيكلوجية التعلم بين المنظور الارتباطى والمنظور المعرفى. سلسلة علم النفس المعرفى دار النشر للجامعات، ١٩٩٦.

- **كيرك وكالفانت** : صعوبات التعلم الأكاديمية والنمائية. ترجمة زيدان أحمد السرطاوى، عبدالعزيز السرطاوى، الرياض، مكتبة الصفحات الذهبية، ١٩٨٨ .

- **محمد المرى إسماعيل** : العلاقة بين عوامل القدرة على التفكير الابتكارى وبعض جوانب الدافعية، رسالة الدكتوراه، كلية التربية. جامعة الزقازيق، ١٩٨٤ .

- **محمد حسن علاوى** : مدخل فى علم النفس الرياضى. مركز الكتاب للنشر، ١٩٩٨ .

- **نبيل أحمد صادق** : العلاقة بين الدروس الخصوصية وكل من الدافع للإنجاز والقلق لدى طلاب المرحلة الثانوية العامة. رسالة ماجستير. كلية التربية، جامعة الزقازيق، ١٩٩٠ .

- **Anderson,C.A., & Arnoult, L.H.** Attributional Style and everyday problems in living: Depression, Loneliness, and shyness. Social Cognition 1985, 3, 16-35.

- **Atkinson, J.W & Feather, N.T (Eds.).** Atheory of Achievement motivation. New York: Wiley, 1966

- **Atkinson, J.W & Raynor, J.O (Eds.).** Motivation and achievement. Washington, D.C.: V.H. Winston, 1974

- **Bandura, A.** Social self- efficacy in the exercise of human agency, JASP,1990, 2,128- 163.

- **Gadzella, B.M, Goldston. J& Zimmerman. M.** "Interrelation ships of Study habits and attitudes, Locus of Contral, motivation achievement tendencies and acdemic achievement." Paper presented at south western psyc. Assoc. 1976, ERIC, ED, 143928.

- **Gage, N.L & Berliner, D.C.** "Educational Psychology" . 1984 (3rd.ed), Boston: Houghton Miffin.

- **Graham,S.** "Communicated Sympathy and anger to black and white children: The cognitive (attributional) consequences of aflfective cues. Journal of Personality and social Psychology, 1984, 47, 40-54.
- **Johnson,D.W. .** "Educational Psychology". 1979, Eng Lewood Gliffs, N.J. Prentice - Heu, p.283
- **McClelland, D.C. :** The achieving society. Princetor, N.J : Van Nostrand, 1961.
- **McClelland, D.C :** Toward a theary of motive acquisition. American Psychologist, 1965, 20, 321 - 333
- **Merrcer, C.D., Hughes. C., Mercer, A.R. Keith, B, & Hoffman. S.K. :** "Students with Learning Disabilities." Merril. Macmillan Publishing co, New York, 1991.
- **Meyer, J.P :** Causal attributions for success and Failure: Amultivariate investigation of dimensionality, formation, and consequences. Journal of Personality and Social Psychology, 1980, 38, 704 - 715.
- **Meyer,J.P & Koelbl. S.L. :** Dimensionality of Students Causal attributions for test performance. Personality and Social Psychology Bulletin, 1982, 8, 31 - 36.
- **Raynor, J.O.** Relationships between achievement - related motives, Future orientation, and academic performance. Journal of Personality and social Psychology, 1970, 15, 28 - 33.
- **Weiner, B.** "A theary of motivation for some classroom experiences". Journal of Educational Psychology, 1979, 71, 3 - 25.
- **Weiner, B.** "Human motivation". New York : Holt, Renehort & Winston, 1980.
- **Weiner, B :** An attributional theory of achievement motivation and emotion. psychological Review, oct, 1985, 92, 548 - 573.
- **Weiner, B :** "An attributional theory of motivation and emotion". Springier - Verlag Los Angles, 1986.

«مقياس العزو السببى للنجاح والفشل»

إعــداد

الأستاذ الدكتور

مصطفى حسين باهى

أستاذ علم النفس الرياضى

جامعة المنيا

دكتورة

أمينة إبراهيم شلبى

مدرس علم النفس التربوى

كلية التربية النوعية - جامعة المنصورة

بسم الله الرحمن الرحيم

تعليمات المقياس

(١) المقياس مكون من (٥٠) فقرة، والمطلوب منك وضع علامة (✔) تحت الخانة التى تنطبق عليك حيث أنه يوجد أمام كل فقرة أربع خانات هى على الترتيب:

تنطبق تماماً   غالباً   أحياناً   نادراً

(٢) مثال :

العبـــارة	تنطبق تماماً	تنطبق غالباً	تنطبق أحياناً	تنطبق نادراً
أستطيع النجاح دون مساعدة الدروس الخصوصية				

إذا كانت العبارة تنطبق عليك فتضع علامة (✔) تحت إحدى الخانتين الأولى زو الثانية على حسب درجة انطباقها، أما إذا كانت لا تنطبق عليك فضع علامة (✔) تحت أى من الخانتين الثالثة أو الرابعة على حسب درجة انطباقها عليك.

(٣) أعزائى التلاميذ.. هذا المقياس موضوع من أجلكم فأرجو التعبير عن أنفسكم بمنتهى الصدق.

شكراً على تعاونكم ...،

اسم التلميذ : .... المدرسة : ..... الرقم فى الكشف : ...... الصف : ...

شهر سنة عربى رياضيات علوم انجليزى دراسات مجموع

سن التلميذ : .... درجاته : ....

اسم مدرس اللغة العربية : .... مدرس الرياضيات : ....

اسم مدرس الدراسات الاجتماعية : .... مدرس العلـــوم : ....

اسم مدرس اللغة الانجليزية : ....

م	العبـــارة	درجة انطباق العبارة عليك			
		تنطبق تماماً	تنطبق غالباً	تنطبق أحياناً	تنطبق نادراً
١	عندى الاستعداد لقضاء ساعات طويلة فى العمل دون ملل.				
٢	قدراتى تمكننى من حل أى مشكلة يصعب على زملائى حلها.				
٣	عدم حصولى على درجات مرتفعة فى الاختبار يرجع عادة لسوء التصحيح.				
٤	لا دخل للحظ فى التفوق.				
٥	لا أرحب بدراسة الموضوعات الصعبة لأن احتمالات النجاح فيها ضئيلة.				
٦	أعتقد أن بذل الجهد ليس مهم تماماً فى إحراز النجاح.				
٧	قدراتى لا تمكننى من تحقيق الأهداف التى يحققها غيرى.				
٨	إذا فشلت فى مهمة ما فإننى أعتبر نفسى مسئولاً بالدرجة الأولى عن هذا الفشل.				
٩	عندما أحصل على درجة منخفضة فى أحد الاختبارات فهذا يرجع إلى صعوبة الامتحان.				
١٠	كل المناهج الدراسية التى أدرسها صعبة على مستوى فهم الطالب.				
١١	أثق أن هناك فرصة كبيرة لنجاحى طالما أننى أبذل الجهد.				
١٢	أثق فى قدراتى على الحصول على درجة مرتفعة كلما أريد.				
١٣	يرجع فشلى فى فهم الدروس لسوء شرح المدرسين.				
١٤	الحظ لا يصنع لى النجاح أو الفشل.				
١٥	لا أفضل الموضوعات السهلة جداً لأنها لا تفرق بين المتفوق والعادى.				
١٦	أستمتع بالنجاح الذى يأتى بدون جهد.				
١٧	من الصعب على التركيز فى موضوع دراسى معين لفترة طويلة.				
١٨	عدم نجاحى فى حل أحد المسائل يرجع بالدرجة الأولى إلى تقصيرى فى الفهم.				
١٩	أشعر أن حظى السيىء يقف وراء فشلى.				
٢٠	أفضل الأسئلة الصعبة جداً حتى إذا فشلت فى حلها لا يلومنى أحد.				
٢١	أؤمن بأنه لا مجال للفشل مع بذل الجهد.				
٢٢	إذا فشلت فى حل إحدى المسائل الرياضية فلابد من إعادة المحاولة لثقتى فى قدرتى على الحل				
٢٣	لا أستطيع الاعتماد على نفسى كلية فى المذاكرة.				

م	العبارة	درجة انطباق العبارة عليك			
		تنطبق تماماً	تنطبق غالباً	تنطبق أحياناً	تنطبق نادراً
٢٤	أنا المسئول الأول عن فشلى وليس الصدفة.				
٢٥	لا أشعر بقيمة النجاح طالما كان سهلاً.				
٢٦	أفضل در اسةالموضوعات السهلة التى لا أبذل فيها جهداً.				
٢٧	ألجأ للدروس الخصوصية لعدم قدرتى الاعتماد كلية على نفسى.				
٢٨	لا دخل لتحيز المدرس فى نجاح أو فشل التلميذ.				
٢٩	أرى أن حصول زملائى على درجات أعلى منى راجعاً إلى سوء حظى الدائم.				
٣٠	أفضل الاختبارات السهلة جداً حتى تكون فرص النجاح فيها كبيرة جداً.				
٣١	لا أذهب إلى فراشى إلا إذا أديت واجباتى مهما كلفنى ذلك من جهد.				
٣٢	أ شعر بالألمحينما أحصلعلى درجة أقل مما أتوقعه لنفسى.				
٣٣	يكون حصولى على درجة منخفضة نتيجة تحيز المدرس ضدى.				
٣٤	أخطط جيداً لماسأفعله فى المستقبل فلا أترك مجالاً للحظ أو الصدفة.				
٣٥	الموضوعات الصعبة تثير حب الاستطلاع والتحدى لدى.				
٣٦	لا أثق تماماً فى فرصتى فى التفوق مهما بذلت من جهد.				
٣٧	لا أحصلعلى درجات مرتفعة لأننى لاأملك القدرةعلى ذلك.				
٣٨	أستطيع أن أنجح بد.ونمساعدة الآخرين.				
٣٩	سوء الحظ الملازم لى يفسد علىّ الكثير من فرص النجاح				
٤٠	لا أستطيع التفوق مهما بذلت من جهد لصعوبة الامتحان.				
٤١	أشعر بقدرتى على أداء واجباتى بأفضل مستوى ممكن.				
٤٢	إذا فشلت فى حل سؤال صعب فلا بد وأننى لم أبذل جهداً كافياً للحل.				
٤٣	أجتهد فى دروسى لمجرد ارضاء والدى.				
٤٤	لا يمكن أن يؤدى الحظ إلىاستمرارى فى النجاح.				
٤٥	أرفض تبرير فشلى بصعوبة الامتحان.				
٤٦	أشعر بعدم قدرتى على التفوق مهما بذلت من جهد.				
٤٧	فشلى يشعرنى بأننى أقل قدرة من غيرى.				
٤٨	أثق فى عدالة التصحيح حتى إذاحصلت على درجة منخفضة.				
٤٩	لو أننى أمتلك قليلاً من الحظ لاستطعت احراز النجاح بسهولة.				
٥٠	إذا فشلت فى فهم درس ما فالسبب الرئيسى هو صعوبة هذا الدرس.				